



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عباس لغرور خنشلة
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



قسم : العلوم الاقتصادية

مطبوعة مستوفاة لمقياس

نظريات التجارة الدولية



محاضرات و دروس مقدمة للسنة الثالثة ليسانس

شعبة: العلوم الاقتصادية تخصص إقتصاد دولي

من إعداد :

د. ليليا بن منصور

السنة الجامعية: 2013-2014



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عباس لغرور خنشلة

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



قسم : العلوم الاقتصادية.

مطبوعة مستوفاة لمقياس

نظريات التجارة الدولية

محاضرات و دروس مقدمة للسنة الثالثة ليسانس

شعبة: العلوم الاقتصادية تخصص إقتصاد دولي

من إعداد :

د. ليليا بن منصور

السنة الجامعة: 2013-2014

فهرس المحتويات

الصفحة	العناوين
01	فهرس المحتويات
05	مقدمة
07	الفصل الأول: الإطار النظري.
08	I. ماهية التجارة الدولية
10	II. الفرق بين التجارة الدولية و التجارة الداخلية
11	III. أسباب قيام التجارة الدولية
11	1. الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية
12	2. التخصص الدولي
12	3. اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر
13	4. التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية
13	5. اختلاف الميول والأذواق،الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة
13	IV. أهمية التجارة الدولية
15	V. تبلور فكرة التجارة في الفكر الاقتصادي
15	1. الفكر التجاري (المركنتيلي)
17	2. الفكر الطبيعي (الفيزيوقراط)
18	3. الفكر الكلاسيكي (التقليدي)
20	الفصل الثاني النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية
22	أولا. نظرية النفقات المطلقة "لآدم سميث"
22	I. عرض نظرية النفقات المطلقة
23	II. مضمون نظرية النفقات المطلقة
25	ثانيا. نظرية النفقات النسبية "لدافيد ريكاردو"
25	I. عرض نظرية النفقات النسبية
26	II. مضمون نظرية النفقات النسبية
28	III. تقييم نظرية الميزة المطلقة ونظرية الميزة النسبية
29	ثالثا نظرية القيم الدولية "لجون ستيوارت ميل"
29	I. عرض نظرية القيم الدولية
30	II. مضمون نظرية القيم الدولية
30	1. تحديد قيمة السلعة

31	2. معادلة الطلب المتبادل
32	3. توزيع المكاسب الدولية
34	4. الانتقادات الموجهة للنظرية
35	الفصل الثالث: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية
35	أولا نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج هيكشر- أولين H-O "
36	I. فروض النظرية
36	II. مبادئ النظرية
38	III. صيغة نموذج هيكشر وأولين (H-O)
38	1. العلاقة بين نسب توفر عناصر الإنتاج وأسعار السلع
40	2. تأثير قيام التجارة الخارجية على أسعار عوامل الإنتاج
41	IV. الانتقادات الموجهة لنظرية هيكشر- أولين
41	ثانيا. الاختبارات التجريبية لنظرية "H-O"
43	ثالثا. نظرية تكلفة الفرصة " لكوتفريد هابرلر "
44	I. منحى إمكانية الإنتاج
45	II. مثال لتطبيق الفكرة على التجارة الدولية
47	الفصل الرابع: النظريات الحديثة في تفسير التجارة الدولية
48	أولا. نظريات الاتجاه الأول
48	I. هيكل الحماية التجارية
49	II. نظرية ليندر في تشابه مستويات الدخل والتفضيل و الأذواق
50	ثانيا. نظريات الاتجاه الثاني
50	I. نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة
51	II. المناهج التكنولوجية في التجارة الدولية
51	1. طبيعة المناهج التكنولوجية.
51	2. فروض المناهج التكنولوجية
52	3. تحليل النظرية التكنولوجية
58	الفصل الخامس: المنظمة العالمية للتجارة
59	أولا. سكرتارية الجات كبديل مؤقت لقيام المنظمة العالمية للتجارة
59	I. الجات (GATT) النشأة و التعريف
59	1. نشأة الجات
60	2. تعريف الجات
60	II. مبادئ اتفاقية الجات

61	III. جولات مفاوضات الجات
67	ثانيا. نشأة المنظمة العالمية للتجارة وهيكلها التنظيمية
67	I. المنظمة العالمية للتجارة النشأة والتعريف
67	1. نشأة المنظمة العالمية للتجارة "OMC"
68	2. التعريف بالمنظمة العالمية للتجارة
68	II. المنظمة العالمية للتجارة الأهداف، الوظائف والمهام
68	1. أهداف المنظمة العالمية
70	2. مهام ووظائف المنظمة العالمية للتجارة
71	III. الهيكل التنظيمي واختصاصات الأجهزة وآلية عملها
72	1. الهيكل التنظيمي واختصاصات الأجهزة
74	2. آلية عمل أجهزة المنظمة
74	IV. نطاق المنظمة العالمية للتجارة وشروط الانضمام والانسحاب منها
74	1. نطاق المنظمة العالمية للتجارة
75	2. شروط الانضمام والانسحاب منها
77	3. الآثار المترتبة على المنظمة العالمية للتجارة "إيجابيات وسلبيات"
78	الفصل السادس: التكامل الاقتصادي الإقليمي
79	أولا. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي
79	I. مفهوم الإقليمية والتكامل الاقتصادي الإقليمي
79	1. مفهوم الإقليمية
80	2. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي
83	II. مراحل التكامل الاقتصادي
83	1. النظام التفضيلي للتجارة
83	2. منطقة التجارة الحرة
84	3. الاتحاد الجمركي
85	4. السوق المشتركة
86	5. الوحدة الاقتصادية
86	6. الاتحاد الاقتصادي التام
87	III. دوافع قيام التكامل الاقتصادي الإقليمي
87	1. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية المحلية
88	2. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية الدولية
89	ثانيا. التكامل الاقتصادي الإقليمي بين المنهج التقليدي والمنهج الحديث

90	I. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي التقليدي
90	1. التقارب الجغرافي
90	2. الإرادة السياسية
90	3. تجانس الاقتصاديات القابلة للتكامل
90	4. توفر وسائل النقل والاتصال
91	5. تناسب القيم الاجتماعية والثقافية
91	6. تنسيق السياسات الاقتصادية القومية
92	II. التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث وأهم ما يميزه عن الصيغة التقليدية
92	1. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث
94	2. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث
96	3. أسباب الاتجاه المتزايد نحو الإقليمية الحديثة
97	4. مقارنة الإقليمية التقليدية والإقليمية الجديدة
100	الفصل السابع: السياسة التجارية
101	أولاً. مفهوم وأهداف السياسة التجارية
101	I. مفهوم السياسة التجارية
102	II. أهداف السياسة التجارية
102	1. الأهداف الاقتصادية
105	2. الأهداف الاجتماعية
105	3. الأهداف الإستراتيجية
105	ثانياً. أنواع السياسة التجارية
106	I. سياسة حماية التجارة ومبرراتها
106	1. تعريف سياسة حماية التجارة
107	2. مبررات سياسة الحماية التجارية
108	3. أدوات سياسة الحماية التجارية
112	II. سياسة حرية التجارة ومبرراتها
112	1. تعريف سياسة حرية التجارة
113	2. مبررات سياسة حرية التجارة
114	3. أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية
116	خاتمة
118	المراجع

مقدمة

يعد موضوع التجارة الدولية من أهم المواضيع إثارة وأكثرها جذبا للباحثين وصانعي القرار. وتعود هذه الأهمية إلى الفكر الماركنتيلي مروراً بالكلاسيكيين والنيوكلاسيكيين لتزداد وتيرة هذا الانشغال حدة منذ النصف الثاني من القرن العشرين. ومن الطبيعي أن تسود هذه التصورات التي تنبعث من قناعة المجتمع الدولي بدور وأهمية التجارة في تدعيم العلاقات الاقتصادية بين الدول.

ففي إطار التغيرات الحديثة والتطورات المتسارعة على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية تحت مظلة ما يعرف بالعمولة التي أصبحت سمة مميزة للأسواق الدولية والمعاملات الخارجية بين الدول، أصبحت دراسة العلاقات الاقتصادية بين الدول موضوعاً هاماً ومثيراً خصوصاً ونحن نعيش وسط أمواج من الأحداث الاقتصادية المتغيرة لحظياً والمتجددة باستمرار. حيث تحتل فيه التجارة الدولية دون منافس مركز الصدارة، وذلك لما تنطوي عليه من تبادل للثروات والخدمات وعمليات الإنتاج ولما تتضمنه من نقل المواد الأولية والبضائع والسلع المختلفة من أسواق الإنتاج إلى أسواق الاستهلاك والاستثمار.

والواقع أن التجارة وعبر تطورها التاريخي اتخذت مساراً يتسم بالقليل من الاستقرار والكثير من التذبذب نتيجة الجدل الذي يثار بين تقييدها أو تحريرها انطلاقاً من قناعات مصلحية. غير أن الاتجاه العام للمنظمات الدولية، على الأقل، منذ أواخر الأربعينيات من القرن العشرين مال كل الميل إلى الاتفاق على ضرورة تحرير التجارة الدولية.

ويتضمن محتوى هذه المطبوعة كل ما يدور حول نظريات التجارة الدولية موزعة على سبعة فصول، تهدف في مجملها إلى دراسة تطور التجارة الدولية وتحليل الأسس التي يقوم

عليها التبادل الدولي، من خلال نظريات التجارة الدولية. ويمكن تحديد الأهداف التفصيلية للمقياس فيما يلي:

- التمييز بين التجارة الداخلية والتجارة الدولية، مع إبراز أهمية هذه الأخيرة في التعاملات الاقتصادية؛
- فهم وتحليل النظريات الكلاسيكية للتجارة الدولية؛
- فهم وتحليل النظريات النيو كلاسيكية للتجارة الدولية؛
- فهم وتحليل النظريات الحديثة للتجارة الدولية؛
- التعرف على مختلف السياسات التجارية؛
- التعرف على المنظمة العالمية للتجارة؛
- التحكم في مفهوم التكامل الاقتصادي.

الفصل الأول الإطار النظري.

تمهيد:

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، إذن فالتجارة الخارجية تعتبر العمود الفقري للاقتصاد الدولي، وهي لا يمكن أن تتم إلا وفق مبادئ وأصول اقتصادية، وعليه فإن دراسة الأسس النظرية للتبادل الدولي وأهميته الاقتصادية إحدى المكونات الأساسية لهذا المقياس.

فالتبادل الدولي قديم قدم الزمن وإن اختلف في الزمان والمكان من حيث طبيعته وأهدافه وبنيته. وتتمثل العلاقات المكونة للاقتصاد الدولي من الهجرة الدولية والمعاملات الاقتصادية الدولية، والتي تتكون بدورها من الحركات الدولية لرؤوس الأموال والتبادل الدولي للسلع والخدمات أو ما يعرف بالتجارة الخارجية، فما المقصود بها؟ وما الفرق بينها وبين التجارة الداخلية؟

I. ماهية التجارة الدولية

يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية وهذه القطاعات (الأنشطة) تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، وتمثل التجارة همزة وصل بين كل هذه الأنشطة:

- فيما بينها وتقوم بذلك التجارة الداخلية.
 - بينها كوحدة متكاملة وبين العالم الخارجي وتقوم بذلك التجارة الخارجية.
- لقد تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الدولية بناء على الهدف من دراستها:
- فقد عرفت تاريخياً بأنها: تمثل " أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين البلدان في شكل صادرات واستيرادات " ¹.
 - كما عرفت التجارة الدولية بأنها: فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية وتتضمن الصفقات الاقتصادية مايلي ²:

- تبادل السلع المادية؛
- تبادل الخدمات؛
- تبادل النقود، (رؤوس الأموال)؛
- تبادل عنصر العمل.

■ وتعرف التجارة الدولية أيضا بأنها: حركة السلع والخدمات بين الدول المختلفة، بحيث تشمل الحركات الخارجية لرؤوس الأموال ³ ويلاحظ من هذا التعريف إدخال مفهوم الاستثمار إلى مكونات التجارة من خلال رؤوس الأموال، موضحاً بذلك تأثير التجارة الدولية على مكونات الناتج القومي الإجمالي ومتجاوزاً بذلك الناتج المحلي الإجمالي ⁴.

¹ حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى (عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع، 2002)، ص13..

² موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية (عمان: دار صفاء للنشر و التوزيع، 2001)، ص13..

³ حسام علي داود وآخرون، مرجع سابق، ص.14.

⁴ خضر حسان، نظريات التجارة الخارجية وسياساتها، على الموقع:

■ كما يقصد بالتجارة الدولية: عمليات التبادل التجاري للسلع والخدمات، وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، لتحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل. وتتعلق التجارة الدولية بالقواعد المنظمة لانتقال السلع والخدمات وتبادلها بين الدول، وفي نطاق الأقاليم الجمركية، والمناطق التجارية الإقليمية¹.

وعموماً يشمل مصطلح التجارة الدولية اليوم:²

- الصادرات والواردات السلعية المنظورة؛
- الصادرات والواردات الخدمية المنظورة؛
- الهجرة الدولية: أي تنقلات الأفراد بين دول العالم المختلفة؛
- الحركات الدولية لرؤوس الأموال.

مما سبق يمكن القول إن التجارة الدولية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة.

وتتكون التجارة الدولية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة (السلعية والخدمية).

وعليه فالتجارة الدولية تفتح أمام البلدان فرص التخصص وزيادة تقسيم العمل مما يؤديان إلى زيادة إنتاج واستهلاك العالم، وبالتالي ارتفاع مستوى الرفاهية العالمية³ بعبارة أخرى، إن ميزة التجارة الخارجية هي أنها تمكن كل بلد من أن يستفيد من مزايا البلدان الأخرى، فما يتمتع بها بلد معين تضعه التجارة الخارجية تحت تصرف البلدان الأخرى⁴.

¹ نفس المرجع.

² رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول (دمشق: دار الرضا للنشر، 2000)، ص. 3.

³ اسكندر مصطفى النجار، مقدمة للعلاقات الاقتصادية الدولية (الكويت: وكالة المطبوعات، 1973)، ص. 54-55.

⁴ موسى سعيد مطر وآخرون، المرجع السابق، ص. 15.

وبالتالي فالتجارة توسع الأسواق الداخلية للمنتجين المحليين وتجبرهم على التنافس وعلى استيعاب التكنولوجيا الحديثة، وتصبح التجارة محرك التوسع في القطاعات الاقتصادية الأخرى، كما أن نمو القدرات التصديرية يقلل من الاستيرادات الصناعية والخدمات المنافسة. وفي الأخير يمكن القول إن تجارة دولة مع دولة أخرى تسمى تجارة خارجية، وهي تشكل فرعاً من فروع الاقتصاد الوطني، وتعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد دولة ما، حيث نجد هناك اتصال عضوي بين التجارة الداخلية والخارجية فكل منهما تكمل الأخرى. وعلى الرغم من أن تبادل السلع والخدمات على المستوى المحلي يتشابه إلى حد كبير مع التبادل على المستوى الدولي من حيث طبيعته، آثاره، أهدافه، غلاً أنه توجد فروق جوهرية بينهما.

II. الفرق بين التجارة الدولية و التجارة الداخلية

كل من التجارة الدولية والتجارة الداخلية تكون نتيجة للتخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بين التجار تين تكمن فيما يلي¹:

- التجارة الداخلية تكون داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين أن التجارة الخارجية تكون على مستوى العالم.
- التجارة الدولية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة في حين أن التجارة الداخلية في ظل نظام واحد (التعريف الجمركية أو حصص الاستيراد،..).
- اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الدولية عنها في التجارة الداخلية وتتمثل في:
 - اختلاف النمط الاستهلاكي من بلد لآخر بسبب اختلاف الظروف الطبيعية الاقتصادية، الثقافية والاجتماعية؛
 - انفصال الأسواق عن بعضها البعض بمحاجز طبيعية، إدارته سياسية، وغيرها.

¹حازم الببلاوي، نظرية التجارة الدولية(مصر: منشأة المعارف، 1999)، ص.13.

طالب محمد عوض، التجارة الدولية: نظريات وسياسات (عمان: معهد الدراسات المعرفية، 1995)، ص.30.

محمود يونس، سياسة التجارة الخارجية، اقتصاديات دولية، 2000، ص.21-22.

- الأسواق العالمية تسودها حالة المنافسة الكاملة.
- سهولة انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة في حين يصعب ذلك في التجارة الدولية؛
- اختلاف النظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضريبية والاجتماعية التي تنظم التجارة الدولية عنها في التجارة الداخلية؛
- وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية، وما ينتج عنه من صعوبات كتغير سعر الصرف الذي يجعل من التجارة الدولية نشاط ذو مخاطر مقارنة بالتجارة الداخلية.
- فالتجارة الخارجية نشاط اقتصادي واستراتيجي هام بالنسبة لأي اقتصاد باعتباره أداة لتحقيق الرفاهية وتوفير شروط النمو، وقد يلعب دورا معاكسا حيث يتحول إلى بؤرة نزيف للاقتصاد الوطني، وعليه، فإن إقامة أجهزة متخصصة في التجارة الخارجية أمرا مهما وضروريا لتفادي التعرض لمخاطر الجودة والتنوعية والأسعار وغير ذلك.

III. أسباب قيام التجارة الدولية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية وتمثل أهم هذه الأسباب في:

1. الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية:

بما أن هناك توزيع غير متكافئ لعناصر الإنتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية والموارد المعدنية والبشرية والرأسمالية والمستوى التكنولوجي والكفاءات الإدارية وغيرها من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على قدرات البلد على الإنتاج (اختلاف ظروف الإنتاج). إذ أن هذه الاختلافات بين البلدان تجعل هنالك اختلاف في إمكانيات البلدان في إنتاج السلع والخدمات بمعنى أن أي بلد لا يستطيع أن يحقق الاكتفاء الذاتي¹.

¹ محمد علي الجسام، القواعد الأساسية (الاقتصاد الدولي)، الكتاب الأول (بغداد: الجامعة المستنصرية، 1976)، ص. 35.

فمنطق الحاجة هذا يفرض نفسه في غالبية الأحوال التي تتجلى فيها رغبة أي بلد في الحصول على سلع عن طريق استيرادها ومن ثم رغبة أي بلد في تلقي الطلبات على سلعها عن طريق تصدير الفائض من إنتاجها. بعبارة أخرى يمكن القول، أن التجارة الخارجية تتيح لكل بلد أن تستغل مواردها بأكبر قدر ممكن من الكفاءة. أي حصولها على أكبر ناتج ممكن من خلال استعمال هذه الموارد¹.

2. التخصص الدولي:

يرجع التخصص في جانب منه إلى عوامل جغرافية تتمثل في اختلاف ظروف الطقس والمناخ والتربة واختلاف الموارد الطبيعية وتوزيعها فيما بين البلدان وكما أن البلدان لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التوزيع غير المتكافئ للثروات الطبيعية والمكتسبة بين بلدان العالم، ولذلك يجب على كل بلد أن يتخصص في إنتاج تلك السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف نسبية أقل وبكفاءة عالية².

بعبارة أخرى، صدر البلد السلعة التي تكلفتها النسبية محلياً قبل قيام التجارة أقل من تكلفتها النسبية في الخارج، وتستورد السلعة التي تكون تكلفتها النسبية محلياً أكبر منها في الخارج. والقاعدة العامة هذه تعرف في الاقتصاد بقانون الميزة النسبية وأساس ظهور الميزة هذه هو اختلاف التكاليف. ومع ذلك فإن من أهمية التجارة الخارجية لارتجاع فقط إلى الحصول على السلع التي لا تستطيع البلدان إنتاجها، وإنما كذلك إلى الحصول على السلع من الخارج بثمن أقل، وعلى ذلك فإنه عن طريق التجارة الخارجية يمكن لعدد كبير من السكان أن يرفعوا من مستويات معيشتهم.

3. اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر:

ينتج عن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة، تفاوتاً في أمثلة استخدام الموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية فيظل ارتفاع مستوى

¹ رعد حسن الصرن، المرجع السابق، ص. 36.

² موسى سعيد مطر وآخرون، المرجع السابق، ص. 17.

التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك فيحال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لانخفاض الكفاءة الإنتاجية، والاستغلال غير الأمثل للموارد الاقتصادية¹.

4. التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية:

قد يبدو أن مبدأ التعاون الدولي اقل تأثيرا في قيام التبادل التجاري في مابين البلدان إذ ما قورن بالأسباب الأخر سابقة الذكر، ولاسيما في الظروف الاستثنائية، وفي هذه الأحوال تتقلص دائرة التعامل الاقتصادي فتقل الروابط والعلاقات وغيرها. أما في الظروف الاعتيادية وفي التعامل الطبيعي فقدي مارس التعاون الدولي بمختلف أشكاله وفي كل المجالات دورا هاما، إذ يكون مبعثا قويا لنشأة علاقات اقتصادية جديدة أو وسيلة لإعادة وإدامة العلاقات السابقة².

5. اختلاف الميول والأذواق، الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات

الإنتاجية المتميزة:

حيث أن المستهلكين في كل بلد يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد³.

IV. أهمية التجارة الدولية

تعد التجارة الدولية من النشاطات الحيوية لما تلعبه في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة في الدول النامية والدول المتقدمة، من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل المستوردات الرأسمالية الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية ومن خلال تخفيف حدة المصاعب المواقبة لظروف النمو غير المتوازن الناشئة عن الاختلالات الهيكلية في القطاعات الإنتاجية، إلى الحد الذي أصبح فيه الاعتقاد سائدا أن تحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية يحتاج إلى

¹ حسام علي داود وآخرون، المرجع السابق، ص. 17.

² محمد علي الجسام، مرجع سابق، ص. 37-38.

³ حسام علي داود وآخرون، مرجع سابق، ص. 17.

المزيد من الانفتاح على العالم الخارجي وإلغاء القيود المفروضة على حرية التجارة وانتساب السلع والخدمات والعمالة.

وعموما تتجلى أهميتها فيما يلي:¹

■ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، زيادة على اعتبارها منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية؛

■ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لإرتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من أثر على الميزان التجاري؛

■ تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا؛

■ التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل؛

■ نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛

■ تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب؛

■ الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات؛

■ إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها؛

■ العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل

العالم بمثابة قرية جديدة.

¹ رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي (الجزائر: منشورات الحياة، 2009)، ص. 4.
منهل شوسر، أحمد الرموني، تحليل دور الصادرات في النمو الاقتصادي في الأردن، طريقة جوهانس للتكامل المشترك، سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة اليرموك، الأردن، 2000، ص. 97.

V. تبلور فكرة التجارة في الفكر الاقتصادي

إن الواقع الذي نشأ فيه وتطور الفكر الاقتصادي، ومن ثم علم الاقتصاد، قد ارتبط بظاهرة تبادل السلع والخدمات فيما بين بلدان العالم ولقد احتلت التجارة الدولية أهمية خاصة في الفكر الاقتصادي الذي حرص على رسم الخطوط العامة للسياسة المثلى التي ينبغي إتباعها في مجال التجارة الدولية لجعلها إدارة رفاهية ونمو وتعاون.

1. الفكر التجاري (المركنتيلي):

يعد الفكر المركنتيلي بداية التفكير الاقتصادي السياسي الذي بدأت معالمه الأولى تظهر مع نهاية القرن الخامس عشر، والذي كانت صفته الأساسية تكمن في الابتعاد عن الطابع والنظرة الأخلاقية و المنهجية الفلسفية التي كانت سائدة في العصر اللاهوتي. ويختلف باحثو تاريخ الفكر الاقتصادي في تقسيم الآراء المركنتيلية، ومكانة هذه الآراء في تاريخ الفكر والمذاهب الاقتصادية.

ظهرت هذه المدرسة في نهايات النظام الاقتصادي الإقطاعي خاصة في إنجلترا، إسبانيا وفرنسا ويعتقد هذا المذهب أن أساس ثروة المجتمع تكمن في قدرته على الحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن الثمينة (الذهب والفضة) وكان يحث السلطات بالتدخل من أجل تحقيق هذا الهدف¹.

ومن الوسائل التي تفضلها هذه المدرسة التجارة وخاصة الدولية منها فكانت تدعو لتعظيم الصادرات وتقليل الواردات حتى يكون رصيد ميزان المدفوعات دائما موجب². وقد ساد الاعتقاد آنذاك أن الثروة موجودة في الخارج ولا بد من جلبها إلى البلاد، وهو الشيء الذي يبرر تسمية المركنتيلية بالوطنية الضيقة . وكان من نتائج ذلك المفهوم الحث على تقليص الاستهلاك وزيادة الادخار حتى أن ارتفاع

¹المزيد من المعلومات أنظر:

محمد سيد عابد، التجارة الدولية(الاسكندرية: مكتبة ومطبعة الاشعاع الفتية، 2001)، ص ص.17-21.

²Viner.J, *Studios in the theory of international trade*, (London, 1927), PP.11-18.

الأسعار لم يعتبر ظاهرة سلبية كون هذا الارتفاع يؤدي إلى تشجيع المنتجين على زيادة الإنتاج ودفع العمال إلى تكثيف العمل.

وظهور هذا الفكر لم يكن محض صدفة، بل كان انعكاساً للتغيير الذي طرأ على العلاقات الاجتماعية والاقتصادية في هذه الدول، وتعبيراً عن طموحات طبقة الرأسمالية التجارية، وكنظرية لصراعها مع الطبقة الإقطاعية. لذا يمكن تشخيص عدة عوامل عملت على إحداث هذا التغيير¹:

- هجرة رقيق الأرض من الريف إلى المدينة بفعل الاستغلال المتزايد الذي كانوا يلاقونه من الأسياد؛

- التوسع الكبير في اكتشاف التجارة الخارجية، الأمر الذي لم يكن معروفاً من قبل.

وأهم مبادئ هذا النظام هي²:

- يشترك جميع التجار في تقديرهم الكبير للنقود، وذلك يعود إلى اعتقادهم أن المعادن النفيسة، كالذهب والفضة، هي عماد الثروة، وأن النقود هي مستودع للقيمة، وليست وسيلة للتبادل فقط؛

- أن بيع السلعة إلى الغير هو دائماً أفضل من شرائها، لأن الأول يحقق ربحاً، بينما الثاني يحقق خسارة لامفر منها؛

- لكن التقدير المركنتيلي للنقود لم يمنعهم من المطالبة بتخفيض سعر الفائدة، وحتى استعمال آراء الكنسيين في تحريم الربا.

وتجدر الإشارة إلى أن فلسفة التجار في التجارة الدولية كانت بأوجه مختلفة وبحسب كل تيار كمايلي³:

¹ عمرو هشام محمد، مدخل في مدارس الفكر الاقتصادي، نظرة تحليلية للتطورات الاقتصادية المعاصرة من منظور الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي (دمشق: دار طلاس للدراسات والنشر، 2009)، ص ص 65-74.

² نفس المرجع.

³ زين الدين بروش، المدارس الاقتصادية، على الموقع:

<http://cte.univ-setif.dz/coursenligne/cours.berrouche/Contenu%201.html> Consulté

le.:2014/01/07

- **التيار المعدني:** وهو التيار الذي ظهر في إسبانيا وطغت عليها الصبغة المعدنية من خلال استعمالها للاكتشافات الجغرافية وما انجرعنها من تدفقات المعادن الثمينة، حيث يرى هذا التيار أن قوة الدولة تكمن في تدفق المعدن النفيس ويتحقق ذلك بفرض قيود صارمة على التجارة الدولية (منع خروج الذهب وتشجيع دخوله) حيث لجأت الدولة الإسبانية إلى فرض عقوبات على كل من يحاول تهريب المعدن النفيس خارج إسبانيا ومكافأت كل من يبلغ على من يقوم بالتهريب، وبذلك يتحقق تكديس المعدن النفيس، أي أن القاعدة المتبعة في إسبانيا هو تحقيق فائض في الميزان التجاري عن طريق تكديس المعدن النفيس.

- **التيار التجاري:** وهو التيار الذي ساد في إنجلترا ويسمى بالمركنيتلية التجارية بسبب التوجه الإنجليزي نحو استغلال الأسطول البحري المتاح في ممارسة التجارة الخارجية، حيث يقوم على أساس تحقيق فائض في الميزان التجاري عن طريق التجارة الدولية (تقديم خدمات النقل) بحكم أن إنجلترا تملك في تلك الفترة أسطول بحري قوي، حيث كانت تفرض نقل السلع المصدرة أو المستوردة من طرف إنجلترا، نقلها أو حملها على السفن الإنجليزية.

- **التيار الصناعي:** وهو التيار الذي ساد في فرنسا ويسمى بالمركنيتلية الصناعية لأنها فضلت استغلال قدراتها الصناعية كوسيلة للتصدير ودعم رصيد ميزان مدفوعاتها، حيث يقوم على أساس تحقيق فائض في الميزان التجاري عن طريق التصنيع، حيث لجأت الحكومة الفرنسية إلى تشجيع الصناعات الفرنسية لتكون أسعارها منافسة للأسواق الخارجية، وذلك بتشجيع الواردات من المواد الأولية ومنع تصديرها على حالها، حيث عملت هذه السياسة على تخفيض تكلفة الموارد المصنعة والتي تدخل فيها تلك الموارد الأولية وبذلك يتدفق المعدن النفيس إلى فرنسا على أساس الصناعات الأكثر منافسة في الأسواق الخارجية.

2. الفكر الطبيعي (الفيزيوقراط):

يعد الفكر الفيزيوقراطي أول مدرسة إقتصادية لها مؤسس ومنظم هو الطبيب الفرنسي د. كيناي (1693-1778)، ورغم أن المذهب الفيزيوقراطي لم يكن باستطاعته الانتشار خارج فرنسا، فقد كان له تأثير كبير في الفكر الاقتصادي اللاحق، كما أن النظرة الكلية في الحياة الاقتصادية ومحاوله وضع فلسفة عامة كقاعدة تقوم عليها نظريته الاقتصادية، جعلته سباقا لباقي المذاهب الاقتصادية.

ويمكن تناول دراسة الفر الطبيعي بمايلي:¹

- كان الفيزيوقراط أول من قسم المجتمع إلى طبقات استنادا إلى دور الأفراد في العملية الإنتاجية، وموقفهم في دورة الناتج القومي؛
- تنشأ ثروة الأمم في عملية الإنتاج وليس في عملية التبادل، كما يعتقد الماركنتيليون؛

- إن تطور الزراعة هو الأساس في التقدم الصناعي، فمن دون تطور ملموس في القطاع الزراعي لن يكون هناك فائض زراعي، أي لن يتمكن الفلاحون من إنتاج ما يفيض عن حاجتهم الذاتية، ويكفي العاملين في القطاعات الأخرى من جهة، وما تحتاج الصناعة إليه من جهة أخرى؛

- أثبت كيناي بكفاءة نظرية يشهد له فيها أن الدخل لا يخلق بالضرورة من قبل مالكة، وإنما يفترض النظر إلى الأمور بصورة أعمق، إذ إن صاحب الأرض الذي يحصل على ريع الأرض، لم يكن في الحقيقة هو الذي أنتج هذه الأرض وإنما الفلاح.

وعموما فبالنسبة للطبيعيين، فأفكارهم حول التجارة الدولية تتعارض كلية مع أفكار التجاريين، وهذا بسبب مفهومهم للقوانين الطبيعية والثروة، فهم يعتبرون التجارة نشاط غير منتج سواء الداخلية أو الدولية، فهي مجرد وسيلة لتداول السلع، ومع هذا فقد دعوا إلى حرية التجارة الكاملة والهدف الأساسي منها هو حرية تجارة الحبوب في الخارج والوصول إلى تحقيق ما يسمونه بالسعر الجيد.

3. الفكر الكلاسيكي (التقليدي):

ظهرت المدرسة الكلاسيكية في إنجلترا، حيث كان الفكر الكلاسيكي متقدما عما كان سائدا في حينه من نظريات لم تعد تسير التطور الذي طرأ على المجتمعات الرأسمالية، ولم تعد تمثل واقع تلك المجتمعات.

¹ عمر وهشام محمد، المرجع السابق، ص 75-84.

لذلك جاء هذا الفكر ردا على الفكر الماركنتيلي بعد أن تطورت الرأسمالية التجارية إلى رأسمالية صناعية، فكان لا بد لهذه الأخيرة من فكر يدافع عن مصالحها ضد الإقطاع والتطبيقات للمركنتلية. وأهم رواد هذه المدرسة العالم الاسكتلندي آدم سميث (1723-1790) في مؤلفه الشهير ثروة الأمم الصادر عام 1776، والإنكليزي ديفيد ريكاردو (1772-1823) الذي تطور المذهب الكلاسيكي على يديه تطورا جذريا.¹

وعموما فإنه إذا استثنينا أفكار ديفيد هيوم المتمثلة في نظرية التوازن التلقائي للميزان التجاري، فإن أفكار باقي الكلاسيك امتدت إلى العمق حيث أكدوا واعتقدوا أن إتساع السوق يعتبر أحد العناصر الأساسية للنمو الاقتصادي. فحس آدم سميث فإن ضيق السوق يعرقل زيادة الإنتاج والعكس صحيح، وشرح النمو الاقتصادي بأنه يعتمد على زيادة الإنتاجية التي تعتمد على تقسيم العمل، وبذلك فهو ينادي بحرية التجارة.

أم بالنسبة لدافيد ريكاردو فقد أكد كذلك على حرية التجارة من خلال التخصص لمعدلات أكثر.

ولقد ظل مبدأ حرية التجارة الدولية من المقدمات في النظرية التقليدية، إلى أن طعن الاقتصادي الألماني فريدريك ليست في منتصف القرن التاسع عشر في مدى صلاحية هذا المبدأ.

وعموما يمكن القول أن التجارة الدولية مازالت محل نقاش واسع بين علماء الاقتصاد وهذا ما سيتم فهمه أكثر من خلال نظرياتهم في التجارة الدولية.

¹ عمر وهشام محمد، المرجع السابق، ص ص. 85-92.

الفصل الثاني

النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية.

تمهيد:

تعتبر المدرسة الكلاسيكية من أهم المدارس الفكرية التي خصص جانبا مهما من تحليلها إلى التبادل الدولي. حيث يمكن التمييز بين جيلين من كتاب المدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية، هذا التمييز لا يمنع من وجود سمات مشتركة في المدرسة الكلاسيكية.

الجيل الأول: يمثل هذا الجيل الرواد الذين فسروا التبادل الدولي من خلال النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية. ومن أهمهم: آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل. وقد سادت أفكار هؤلاء الكتاب منذ الربع الأخير من القرن الثامن عشر حتى مطلع القرن العشرين.¹

الجيل الثاني: من بين أهم كتاب الجيل الثاني للمدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية نجد: هابرلر، هيكشر وأولين، ليونتيف وغيرهم، حيث يطلق عليهم بالمدرسة النيوكلاسيكية.² وسيتم التطرق إليها بالتفصيل في الفصل الثالث.

كما يعتبر الفكر الكلاسيكي كرد للفكر التجاري، والذي يفسر التجارة الدولية كنشاط لا يأتي بالنفع على كل البلدان المتبادلة أي أن البلد يربح ما يخسر نظيره، حيث برزت النظرية الكلاسيكية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر من أجل الدفاع على حرية التبادل الدولي عكس الفكر التجاري والذي يعتمد على الحصول على فائض في ميزانها التجاري وتدخل الدولة في تحقيق ذلك.

¹زايد بلقاسم، اقتصاديات التجارة الخارجية (الجزائر: دار الأديب، 2006)، ص. 54.

²مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي: نظريات التجارة الخارجية، النظام الاقتصادي الجديد للتجارة العالمية (مصر: الدار الجامعية، 2007)، ص. 20.

إذن جاءت أفكار الكلاسيكيين لمهاجمة أفكار التجارين بصورة عامة وسياساتهم حول التجارة الدولية بصورة خاصة، ولقد حاولوا أن يبينوا من خلال نظرياتهم المختلفة والمتكاملة في نفس الوقت أن:

- تقسيم العمل والتخصص على المستوى الدولي ضرورة اقتصادية تفرضها المصالح المشتركة؛
- يؤدي التبادل الدولي إلى زيادة الثروة والرفاهية على المستوى العالمي و لا يتحقق ذلك إلا في إطار الحرية الاقتصادية؛
- التبادل الدولي يؤدي إلى تحقيق مكاسب مادية لجميع الدول الداخلة في التجارة الدولية؛
- التبادل الدولي يؤدي إلى تحقيق التوازن الخارجي لكل لدولة وبصورة تلقائية دون تدخل الدولة، وإن حدث اختلال في التوازن فسوف يزول في الأجل القصير.

مما سبق يمكن القول إن الفكر الكلاسيكي في التجارة الدولية يقوم على أساس حرية التجارة الدولية والتخصص وتقسيم العمل الدولي، مما يؤدي إلى التبادل الدولي وبالتالي إلى توازن الميزان التجاري، عكس ما يراه التجارون من حماية التجارة وتدخل الدولة لتحقيق فائض في الميزان التجاري، وقد تبلورت أفكار الكلاسيك إلى نظريات في التجارة الدولية على أساس دراسة ظاهرة التجارة الدولية وعناصرها من خلال الفرضيات الآتية:¹

- المنافسة التامة بين الصناعات وليس بين الدول؛
- حالة التشغيل الكامل؛
- مقايضة السلع مع بعضها (بدل من استعمال النقود الذي يأتي لاحقاً)؛
- حرية التبادل الداخلي والخارجي للسلع؛
- عدم وجود حقوق جمركية وكل أنواع الحواجز الجمركية الأخرى (نظام الحصص)؛
- إنعدام مصاريف النقل؛

¹ رنان مختار، مرجع سابق، ص ص. 19-21.

- عدم تنقل عوامل الإنتاج بين الدول؛
- حرية تنقل عوامل الإنتاج بين الصناعات داخل الدولة؛
- العامل الوحيد في العملية الإنتاجية هو العمل؛
- اليد العاملة متجانسة.

وتتجسد النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية في النظريات الآتية:

- نظرية النفقات المطلقة (آدم سميث).
- نظرية النفقات النسبية (دافيد ريكاردو).
- نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل).

أولاً: نظرية النفقات المطلقة "لآدم سميث"

"Adam Smith"

I. عرض نظرية النفقات المطلقة :

يعتبر الاقتصادي الأسكتلندي آدم سميث من أوائل الاقتصاديين الذين أرسو اللبنة الأولى في التجارة الدولية من خلال كتابه ثروة الأمم عام 1776 بانشغاله الكبير بتقسيم العمل والتخصص كوسيلة لزيادة الكفاءة.¹ وقد عمم فكرته هذه على التجارة الدولية. ويرى سميث بأن الدول تتاجر وينبغي أن تفعل ذلك للحصول على ما يتم إستهلاكه بأسعار منخفضة، ومن أجل ذلك يسعى المستهلكون إلى اقتناء حاجياتهم من الخارج متى كانت الأسعار في الدول الأجنبية منخفضة مقارنة بالأسعار المحلية. وهذا يعني أن الأسعار هي التي تحدد التجارة.

ووفقاً لآدم سميث فإنه بتوسيع السوق تفسح التجارة الدولية مجالاً أكبر للتخصص وتقسيم العمل. وهكذا توفر التجارة الدولية فضاء ملائماً لتخفيض التكاليف ومن ثم تخفيض

¹Smith , A, *An Inquiry into The Nature and Causes of the wealth of Nations*, London,1776.

الأسعار. كما نادى سميث لإزالة القيود التي كانت مفروضة على التجارة الدولية وهي القيود المفروضة على تصدير الذهب والفضة والرسوم الجمركية المرتفعة، وسياسات دعم الصادرات.¹

II. مضمون نظرية النفقات المطلقة:

انطلاقاً مما سبق ولتوضيح قانون التكاليف المطلقة نفترض سلعتين هما: الأحذية والبرتقال تنتجان في إيطاليا والجزائر، ونفترض أيضاً ألا توجد تكاليف النقل، وأن العمل هو العامل الوحيد للإنتاج.

وهنا يكون نموذج آدم سميث على النحو التالي:

السلعة مقاسة بوحدات عمل البلد	ملابس	تمور
الصين	10	20
الجزائر	20	10

يبين الجدول أعلاه أن إنتاج وحدة واحدة من الملابس يتطلب 10 ساعة عمل في الصين، و20 ساعة عمل في الجزائر، وأن إنتاج وحدة واحدة من التمور يتطلب 20 ساعة عمل في الصين و10 ساعة عمل في الجزائر، وبالتالي فإن النفقة المطلقة لإنتاج الملابس في الصين هي أقل منها في الجزائر، وأن النفقة المطلقة لإنتاج التمور في الجزائر هي أقل منها في الصين. وبالتالي فإن الصين تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الملابس، وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج التمور في حين نجد الجزائر تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج التمور وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج الملابس. وعلى هذا الأساس وانطلاقاً من أفكار آدم سميث يجب أن تخصص الصين في إنتاج الملابس لأن لها ميزة مطلقة والعكس بالنسبة للجزائر فمن صالحها التخصص في إنتاج التمور. وعليه فإن الصين ستصدر الملابس وتستورد التمور. والجزائر ستصدر التمور وتستورد الملابس وهكذا تكون التجارة مربحة للطرفين ويزداد الرفاه الاقتصادي في كلا البلدين.

¹عبد العظيم حمدي، اقتصاديات التجارة الدولية (مصر: مكتبة زهراء الشرق 1996)، ص.6.

ولتفسير ذلك يمكن القول أن كلا البلدين يحتاجان لكلا السلعتين، وعليهم الاختيار بين طريقة الاكتفاء الذاتي، بإنتاج كل مايستهلك حيث توزع كل دولة جهودها بإنتاج كلتا السلعتين وفي هذه الحالة تنتج كل من الصين والجزائر وحدة ملابس، ووحدة واحدة من التمور بتكلفة 30 سا/عمل.

أما إذا اختارت كل واحدة طريقة التخصص الدولي، فإن الصين ستنتج وحدتين من الملابس بـ 20 سا/عمل، والجزائر تنتج وحدتين من التمور بـ 20 سا/عمل، وفي هذه الحالة تقوم الصين باستهلاك وحدة واحدة من الملابس وتبادل الثانية الفائضة عن استهلاكها بوحدة واحدة من التمور الفائضة عن استهلاك الجزائر، وتكون الاستفادة الكلية تقدر بـ 10 سا/عمل لكل دولة، وهي الفرق بين الإنتاج في حالة الاكتفاء الذاتي والإنتاج في حالة التخصص الدولي.

أو بمعنى آخر:

في حالة الإنتاج من أجل الاكتفاء الذاتي: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدة واحدة من الملابس ووحدة واحدة من التمور في كل من البلدين هي:

$$(10 \text{ سا/عمل} + 20 \text{ سا/عمل}) \times 2 = 60 \text{ سا/عمل}.$$

في حالة الإنتاج في إطار التخصص والتجارة الدولية: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدتين من الملابس من قبل الصين، ووحدين من التمور من قبل الجزائر هي:

$$(10 \text{ سا/عمل} \times 2) + (10 \text{ سا/عمل} \times 2) = 40 \text{ سا/عمل}.$$

ويكون الفرق في تكلفة الإنتاج بين حالة الاكتفاء الذاتي وحالة التخصص هو: 60 سا/عمل - 40 سا/عمل = 20 سا/عمل.

إذن فالتخصص الدولي يؤدي إلى نقص التكلفة، كما أن التبادل الدولي يؤدي إلى زيادة مستوى الرفاهية في البلدان المتخصصة.

ويعد هذا توضيحا بسيطا ولكنه مقنعا للفوائد المتوقعة من التجارة. ولذلك دعا آدم سميث إلى التجارة الحرة وإلى عدم التدخل الحكومي كأحسن سياسة للتجارة بين البلدين. وإذا كان تصور آدم سميث منطقيا ومقنعا في نفس الوقت فإنه لم يتمكن من الذهاب بعيدا، تاركا

المجال للاقتصاديين الآخرين أمثال ريكاردو وغيره لي طرحوا نماذج أكثر قوة من أجل التجارة المرحة.

كما أنه وحسب آدم سميث فإن البلد الذي لا يتميز بميزة مطلقة في أي منتج فهو مقصى نظريا من التبادل الدولي ويتجه نحو الإنغلاق، وأن عدم توفر الميزة المطلقة يؤدي إلى انتقال عوامل الإنتاج لهذا البلد إلى بلد آخر يتوفر على مزايا مطلقة، وتبقى هذه النظرية صعبة التحقق لأن عوامل الإنتاج لا تنقل حسب الكلاسيك، ولتجاوز هذه المشكلة أتى دافيد ريكاردو بنظرية التكلفة النسبية كأساس للتبادل.

ثانيا: نظرية النفقات النسبية "لدافيد ريكاردو"

" *Ricardo David* "

I. عرض نظرية النفقات النسبية :

تسمى هذه النظرية أيضا نظرية التكلفة النسبية، ومؤسس هذه النظرية الاقتصادي البريطاني "دافيد ريكاردو" في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب الذي نُشر في عام 1817 وبني نظريته على أساس نظرية: "العمل أساس القيمة".¹ أي أن قيمة سلعة يحددها حجم العمل الذي يكفي لإنتاجها أي ما يستغرقه إنتاجها من وقت. على ذلك يكون ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يومين ضعف ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يوما واحدا.

ويفترض ريكاردو أنه حتى ولو كانت الدولة أقل كفاءة من الدولة الأخرى في إنتاج كل من السلعتين، إلا أنه لا يزال هناك أساس لقيام تجارة ذات نفع متبادل. طالما أن التخلف المطلق الذي تتميز به الدولة الأولى بالنسبة للدولة الثانية ليس بنفس النسبة بالنسبة للسلعتين، فالدولة الأقل كفاءة يجب أن تخصص في إنتاج وتصدير تلك

¹Ricardo, David, *The Principles of Political Economy and Taxation* London , 1817.

- السلعة التي يكون فيها التخلف المطلق أقل وهذه السلعة هي التي يكون للدولة فيها ميزة نسبية. وقد إعتد ريكاردو على جميع الفرضيات السابقة.¹
- التبادل يتم بين دولتين في صورة مقايضة؛
 - التبادل يتم بين سلعتين؛
 - سهولة إنتقال عوامل الإنتاج داخليا وعدم قابليتها للإنتقال بين الدول؛
 - المنافسة الكاملة بين الصناعات وليس بين الدول؛
 - التكاليف ثابتة " الإنتاج يخضع لقانون ثابت الغلة " = العمل يستخدم بنفس النسبة الثابتة في إنتاج جميع السلع؛
 - كلا الدولتين في حالة التشغيل الكامل؛
 - قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول في إنتاجها أي وقت العمل المستغرق.

II. مضمون نظرية النفقات النسبية :

قدم ريكاردو مثالا عدديا واضحا وبسيط لشرح نظريته وذلك بمقارنة تكاليف إنتاج النبيذ والمنسوجات في كل من البرتغال وإنجلترا وفق الجدول الآتي:

مقارنة تكلفة الإنتاج بين السلعتين في البلد الواحد (التباين السلعي)		المنسوجات تكلفة العمل سا/عمل	النبيذ تكلفة العمل سا/عمل	السلعة البلد
المنسوجات بالنسبة للنبيذ	النبيذ بالنسبة للمنسوجات			
1.12=80/90	0.89=90/80	90	80	البرتغال
=120/100 0.83	1.2=100/120	100	120	إنجلترا

¹ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية (بنها: جامعة الزقازيق، كلية التجارة، 2010)، ص ص.26-27.

يتضح من هذا الجدول أن البرتغال تتطلب وحدات عمل أقل من بريطانيا لإنتاج السلعتين، وهذا يحول دون قيام التجارة بين البلدين. فإذا كان سميث قد إعتد على القيمة المطلقة أو الميزة المطلقة فإن ريكاردو قد إستعمل الميزة النسبية لمقارنة تكاليف الإنتاج في البلدين.

لقد إفترض ريكاردو أن العمل في البرتغال أكثر كفاءة من العمل في إنجلترا في إنتاج النبيذ والمنسوجات، ولكن الفارق كان أكثر في النبيذ مقارنة بالمنسوجات، وذلك كما توضحه أرقام الجدول. وقد أوضح ريكاردو بأنه حتى في هذه الحالة يمكن أن تقوم تجارة مربحة بين البلدين فيما لو تخصصت البرتغال بإنتاج النبيذ (لأنها تمتلك ميزة نسبية في إنتاجه) وتركت إنتاج القماش إلى انكلترا (لأنها تمتلك ميزة نسبية في إنتاجه أيضا)، وقامت بتصدير النبيذ الفائض عن حاجتها واستوردت من انكلترا حاجتها من القماش الانكليزي.

وهذا يعود إلى أن البرتغال، وإن كانت تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين إلا إن لها تفوق نسبي في إنتاج النبيذ أكثر من القماش لأن التكاليف النسبية لإنتاج وحدة النبيذ فيها تساوي $(0,9 = 90/80)$ أي إن تكاليف إنتاج وحدة النبيذ تعادل تكاليف إنتاج $(0,9)$ وحدة من القماش. أما في انكلترا فإن التكاليف النسبية لإنتاج النبيذ فيها تساوي $(120 / 100 = 1,2)$ وهذا يعني أن تكاليف إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في انكلترا تساوي تكاليف $(1,2)$ وحدة من القماش، وبالمقارنة نجد أن التكلفة النسبية لوحدة النبيذ المنتجة في البرتغال أقل من مثلتها في انكلترا، لأن $(1,2 > 0,9)$ ومن ثم فإن من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج النبيذ وتصديره إلى انكلترا، وتستورد منها الأقمشة التي تنتجها انكلترا بتكلفة أقل.

وبإجراء عمليات حسابية بسيطة نجد أن التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية هي: $(0,83 = 120/100)$.

أما التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية فهي: $(1,12 = 80/90)$.

أي أن التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية أقل من التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية $(1,12 > 0,83)$ ، وبعد التخصص وقيام التجارة بين البلدين فإن كلا منهما سيحقق مكسبا ، فإذا صدرت البرتغال وحدة من النبيذ تكلفها 80 ساعة عامل في السنة واستوردت

مقابلها وحدة من القماش كانت ستكلفها 90 ساعة عامل في السنة فإنها تحقق مكسبا قدره عمل 10 ساعات عمال في السنة ، وبالمقابل فان إنجلترا إذا ما صدرت وحدة قماش تكلفها عمل 100 ساعة عامل في السنة واستوردت محلها وحدة نبيذ كانت ستكلفها 120 ساعة عامل في السنة فإنها ستحقق مكسبا يعادل 20 ساعة عامل في السنة الواحدة.

ويستخلص مما سبق أن للبرتغال الميزة النسبية في إنتاج النبيذ وبريطانيا لها الميزة النسبية في إنتاج المنسوجات، وطالما أن الأمر كذلك، فإن البلدين يحققان أرباحا من التجارة بينهما في السلعتين.

وهكذا يبقى قانون الميزة النسبية من القوانين التي لها منطقيتها في شرح التجارة الدولية. ومما سبق يمكن إستخلاص أن التجارة الدولية توفر لكل بلد إمكانية التخصص في السلعة التي يمتلك فيها الميزة النسبية في إنتاجها ويادها بالسلعة التي لها قصور نسبي في إنتاجها. فضلا عن ذلك فإن البلدين يستطيعان إعادة توزيع عوامل الإنتاج وفقا للميزة النسبية التي يملكها كل بلد في إنتاج سلعة معينة، وقد حدد ريكاردو ثلاث حالات للتخصص وهي:

- لكل بلد ميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة؛
- بلد واحد له ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين؛
- بلد واحد له ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين في حين أن التكلفة المطلقة لإنتاج السلعة الأخرى متساوية في البلدين.

III. تقييم نظرية الميزة المطلقة ونظرية الميزة النسبية :

يمكن القول إن كل من نظرية آدم سميث ونظرية دافيد ريكاردو ساهمتا في تطوير نظرية التجارة الدولية وذلك من خلال:

- مبدأ حرية التجارة؛
- تقسيم العمل وزيادة الإنتاج؛
- التخصص الأمثل للموارد.

إلا أن هذه النظريات لم تعد تصلح في الكثير من جوانبها لتفسير قيام التجارة الدولية وذلك من خلال:¹

- إهمال أثر إختلاف الأذواق والعادات على تحديد كمية الطلب على السلع المختلفة مما يؤدي إلى عدم قيام التبادل بين الدول في بعض الحالات؛
- لقد أثبت التاريخ الاقتصادي خاصة بعد أزمة 1929 خطأ إفتراض التشغيل الكامل؛
- تستطيع عوامل الإنتاج أن تنتقل بسهولة بين الدول وهذا عكس ما ذهب إليه النظرية؛
- إستبعد ريكاردو في تحليله التكاليف المتغيرة واعتبارها ثابتة في المدى القصير؛
- إعتبار أن العمل هو العامل الإنتاجي الوحيد؛
- لا تعالج النظريتين كيفية تحديد نسب التبادل الدولي، وهذا ما ركز عليه جون ستيوارت ميل في نظريته " نظرية القيم الدولية"، حيث وسع تحليله إلى ميدان التداول وحاول أن يظهر دور العرض والطلب وأثر مرونتهما على تحديد نسب التداول.

ثالثا: نظرية القيم الدولية "جون ستيوارت ميل"

"John stuart mill"

I. عرض نظرية القيم الدولية:

لم يكتفي جون ستيوارت ميل بكون أنه توجد فائدة من التخصيص كل دولة في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية أكبر أي بنفقة نسبية أقل، مقارنة بالدول الأخرى، وإن معدل

¹ لمزيد من المعلومات أنظر:

رعد خالد، دراسات وبحوث في العلاقات الاقتصادية الدولية (دمشق: منشورات جامعة دمشق، 2000)، ص.16.

التبادل الذي سيتحقق بين الدولتين طرفا المبادلة سيكون داخل منطقة التبادل التجاري بينهما أي يقع هذا المعدل بين الحد الأعلى والحد الأدنى لثمن إحدى السلعتين بالنسبة للأخرى كما أشار إليه دافيد ريكاردو¹، بل أكد أن هذا المجال يضم عددا لا نهائيا من معادلات التبادل الممكن أن تتم على أساسها التبادل، إلا أن هناك معدلا واحدا وفريدا يحقق هذا التوازن في التجارة الدولية، الذي لم يوضح ريكاردو القوى التي تعمل على تحديده.

هكذا انصب اهتمام جون ستيوارت في مؤلفه المعنون "مبادئ الاقتصاد السياسي" سنة 1948² على تحديد هذا المعدل وتحليل جانب الطلب في التجارة الدولية، الذي أهمله ريكاردو في تحليله، موضحا أن القيمة الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها، وإنما تتحدد عند ذلك المستوى الذي اسماه بالطلب المتبادل للدولتين.

كما تسمى كذلك بنظرية "ريكاردو-ميل" على اعتبار أنها امتداد لنظرية النفقات النسبية، وتتضمن هذه النظرية بعض الإجابات على التساؤلات التي وقعت فيها النظريات السابقة، حيث لقيام التجارة الخارجية يجب:³

- أن تتحدد قيمة السلعة المصدرة في البلد المستور لها.
- تحديد معدلات التبادل الدولي.
- تحديد كيفية توزيع المكاسب بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في الإنتاج.

II. مضمون نظرية القيم الدولية:

ويجب ستيوارت ميل على كل ذلك كما يلي:

1. تحديد قيمة السلعة:

عندما نريد أن نحدد مزايا التخصص ومقدار المكاسب المحققة من خلاله لكل الدول، يجب أن نحدد قيمة السلع المصدرة والمستوردة. فالسلعة المصدرة تتحدد قيمتها داخليا بنفقة

¹ أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية (القاهرة: دار النهضة العربية، 1977)، ص. 27.

² John Stuart mill, **principle of political economy**, London, 1848.

³ فريز مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير، حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص. 27.

إنتاجها، إما تحديد قيمة السلعة المستوردة من بلد آخر فهي مشكلة القيم الدولية. وحسب ستيوارت ميل فإن كل بلد تتوقف قيمة السلعة الأجنبية فيه على كمية المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها، وهذا يعني أن قيمة السلعة المستوردة تتحدد بنفقة إنتاج السلعة المصدرة سدادا للسلعة المستوردة، وهي النظرية التي عرفت باسم نظرية القيم الدولية، فهي تحاول تحديد قيمة السلع المتبادلة دوليا، وبالتالي تحاول تبيان القوانين التي يتم بمقتضاها توزيع المكاسب المحققة من التخصص والتجارة الدولية.

2. معادلة الطلب المتبادل:

إن الطلب المتبادل بين الداخل والخارج يتوقف على ظروف عرض السلعة المحلية وطلب السلعة الخارجية، وبناء على ذلك ركز "ميل" على تفسير العوامل التي تتحكم في معدل التبادل الدولي باستخدام فكرة الطلب المتبادل، هذا الأخير الذي يتأثر بعاملين:¹

- العامل الأول: الكمية المطلوبة والمعروضة "مؤكددا على الطلب".
- العامل الثاني: مرونة العرض والطلب "مؤكددا على مرونة الطلب" (مستعملا مفهوم أذواق وحاجات المستهلكين).

وقد أشار إلى أن العامل الأول هو مقدار طلب كل من البلدين بالنسبة إلى طلب الآخر، فإذا كان طلب فرنسا على سلع ألمانيا أكبر من طلب ألمانيا على سلع فرنسا، كان معدل التبادل الدولي لصالح ألمانيا أما بالنسبة للعامل الثاني فإن معدل التبادل الدولي يكون لصالح البلد الذي يكون فيه الطلب على سلع البلد الآخر غير مرن² (تغير طفيف في الكمية مقارنة بالسعر).

ويضع جون ستيوارت ميل هذا القانون في صيغة معادلة يسميها معادلة الطلب الدولي، تعبر عن تعادل الطلب بين البلدين وصيغة هذه المعادلة أن منتجات بلد تتبادل في مقابل

¹ فريز مسعود، المرجع السابق، ص ص. 29-30.

² زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية (مصر: دارالجامعة الجديدة، 2004)، ص. 15.

منتجات البلاد الأخرى بالقيمة لكي يتمكن مجموع الصادرات لذلك البلد من أن يدفع قيمة وارداته.¹

فإذا افترضنا أن A و B هما السلعتين المتبادلتين بين الدولتين وأن P تعبر عن السعر، وان Q تعبر عن الكمية المتبادلة من كل سلعة فإن:

$$Q(B) \cdot P(B) = Q(A) \cdot P(A)$$

$$\text{ومنه } P(A)/P(B) = Q(B)/Q(A) \text{ أو } P(B)/P(A) = Q(A)/Q(B)$$

وهذه المعادلة تعبر عن معدل التبادل التوازني الذي يجعل قيمة صادرات وواردات كل دولة متساوية.

3. توزيع المكاسب الدولية:

بعد أن حدد جون ستيوارت ميل قيمة السلعة المتبادلة دوليا وكذا معدل التبادل الدولي، حاول أن يحدد المكاسب التي يمكن أن تتحصل عليها كل دولة داخلية في التجارة الدولية، فهو يتفق مع ريكاردو في أن التخصص مفيد لكل الدول، إذ يترتب عليه زيادة الإنتاج في كل من الدولتين، وعليه يتحقق كسب دولي طالما كان معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلي التبادل الداخليين في الدولتين.

ولتوضيح ذلك يمكن اخذ المثال الآتي:² بنفس قدر ساعات العمل

الدول	السلع	ألمانيا	انجلترا
ياردة من الأقمشة القطنية	10	10	
ياردة من الأقمشة التيلية	20	15	

¹ أحمد جامع، مرجع سابق، ص. 32.

² السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات (الأردن، عمان: دار الفكر، 2011)، ص ص. 37-

● المزايا النسبية للدولتين:

انجلترا تملك ميزة نسبية في القطن $=10/15=1.5$ ، معدل التبادل الداخلي (1:1.5)، بينما في ألمانيا معدل التبادل (2:1)، وتمتلك ألمانيا ميزة نسبية في الأقمشة التيلية لأن معدل التبادل الداخلي للتيل هو (0.5:1)، بينما في انجلترا معدل التبادل الداخلي هو (0.7:1).

وعليه يمكن تفسير قيام التجارة بين الدولتين باختلاف معدل التبادل الداخلي بين السلعتين في الدولتين، وتتوقف التجارة إذا تساوى هذين المعدلين.

● تحديد معدل التبادل الدولي:

ووفقا لستيوارت ميل يتحدد معدل التبادل الدولي بين السلعتين على النحو التالي، مع استخدام المثال السابق.

أولا: سوف ترغب انجلترا بمبادلة وحدة قطن بأكثر من 1.5 من التيل (لأن 1.5 محققة دون تجارة دولية)، وعند التبادل مع ألمانيا فإنها ستبادل كحد أقصى وحدة القطن بـ 2 وحدة تيل (+0.5 تيل عن التبادل الداخلي لانجلترا)، فهي تحقق فائدة من التجارة الدولية؛

ثانيا: سوف ترغب ألمانيا بمبادلة وحدة التيل بأكثر من 0.5 وحدة قطن، وهو ما تحققه عند التبادل مع انجلترا، لأنها ستبادل كحد أقصى وحدة التيل مع 0.7 وحدة قطن (بفارق +0.2 وحدة قطن عن التبادل الداخلي في ألمانيا).

ثالثا: لن تقبل كلتا الدولتين أن يتم التبادل بينهما وفق معدل التبادل الداخلي فيهما، لأن ذلك لن يكسبهما شيئا من التجارة؛

لا يتبقى إلا أن يكون معدل التبادل الدولي الذي تقبله الدولتين محصورا بين معدلات التبادل المحلية، (1:1.5) و(2:1). أي أن المعدل الأفضل بالنسبة لانجلترا سيكون وحدة قطن مقابل أكثر من 1.5 تيل، وبالنسبة لألمانيا سيكون وحدة من القطن مقابل أقل من 2 وحدة تيل، أي أن معدل التبادل الدولي للسلعتين القطن والتيل سيكون: $1.5 < \text{سعر التبادل الدولي} < 2.0$.

4. الانتقادات الموجهة للنظرية:

يمكن إجمالها في ما يلي:¹

- عدم الأخذ بعين الاعتبار تكاليف النقل والرسوم الجمركية على الاستيراد.
- إهمال التطور التقني والتكنولوجي.
- إغفال دور النقود في عملية التبادل واعتباره حياديا.
- إهمال عناصر الإنتاج الأخرى.
- افتراض المنافسة الكاملة وهو أمر بعيد عن الواقع.

¹المزيد من المعلومات أنظر:

زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، مرجع سابق، ص. 15.

الفصل الثالث

النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الدولية

تمهيد:

تبين من خلال دراسة ظاهرة التخصص والتبادل الدولي أن النظرية الكلاسيكية قد اقتصر في تحليلها لهذه الظاهرة على اختلاف النفقات النسبية الذي يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية غير أن هذه النتيجة قد أهملت العوامل المؤدية إلى اختلاف هذه النفقات النسبية ولذلك حاولت نظرية هيكشر- أولين (H-O) "مفكرين سويديين (1952-1879)(1899-1979)" أو كما تسمى أيضا نظرية عناصر الإنتاج تفسير ذلك بعدم قبولها لفكرة أن العمل فقط هو أساس القيم والتكلفة، إذ أن التفاوت في تكاليف إنتاج السلع وبالتالي في قيمتها لا يرجع إلى التفاوت في كمية العمل المبذول فحسب في إنتاجه وإنما يرجع أيضا إلى عوامل إنتاج أخرى ك رأس المال تحديدا.

أولا: نظرية الميزة النسبية لعوامل الإنتاج هيكشر- أولين H-O "

" *B. Ohlin- R. Heksher* "

تعود صياغة هذه النظرية إلى مساهمة كل من " هيكشر" سنة 1919، ثم من بعده تلميذه " أولين. سنة 1933، ثم طورها من بعدهم الاقتصادي " بول سامويلسن " " P.Samuelson " سنة 1941.¹

¹ Michel Rainelli, *le commerce international*, la Decouverte, 7^{eme} édition (Paris: 2000), p. 45

I. فروض النظرية:

- ويمكن إجمالها في مايلي: ¹
- تشابه دوال الإنتاج لكل سلعة في كافة أنحاء العالم مع تباينها بالنسبة لسلع مختلفة، وتعني بذلك استبعاد دور التقدم التكنولوجي في التحليل؛
 - دوال الإنتاج خطية ومتجانسة ويعني ذلك أن زيادة المدخلات (عوامل الإنتاج): العمل ورأس المال بنسبة معينة سيؤدي إلى تزايد الإنتاج (المخرجات) بنفس النسبة؛
 - سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وعوامل الإنتاج؛
 - عدم قدرة عناصر الإنتاج على الانتقال دوليا، مع قدرتها على التنقل داخل نفس الدولة؛
 - غياب تكاليف النقل والتأمين والشحن؛
 - تقعر منحنيات الإنتاج نحو نقطة الأصل كدلالة على أن عوامل الإنتاج قابلة للإحلال محل بعضها البعض؛
 - تماثل أذواق المستهلكين؛
 - عدم وجود طاقات إنتاجية غير مستغلة (التشغيل الكامل)؛
 - يكون عامل الإنتاج وفيرا إذا كان سعره منخفضا ويكون نادرا إذا كان سعره مرتفعا؛
 - تكون المنتجات ذات كثافة مختلفة إذا لم تحتوي على نفس الكميات من عوامل الإنتاج.

II. مبادئ النظرية:

إن نظرية هيكشرو أولين، حاولت توضيح أسباب الاختلاف في التكاليف النسبية بين دولة و أخرى وفي رأيهما أن تكلفة السلع تختلف باختلاف إنتاجية الدول المختلفة، وهذه الإنتاجية تتوقف على عاملين أساسيين هما: ²

¹ فريز مسعود، مرجع سابق، ص.31.

² عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية-حالة الجزائر- أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2003، ص.20.

1. اختلاف الدول من حيث تمتعها بالوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج، وهذا يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى، فكل دولة حسب هيكلها لها مصلحة في أن تنتج السلع التي يدخل في إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج المتوفرة لديها وتستورد السلع التي يدخل في إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج التي لا تتوفر لديها.

مثال: انجلترا لها وفرة في K وندرة في L ، في حين أن استراليا العكس لديها وفرة في L وندرة في k ، وبالتالي سيكون الأجر منخفض بالنسبة للفائدة على رأس المال في استراليا عنها في انجلترا، ومن ثم يكون من مصلحة استراليا التخصص في إنتاج السلع التي تحتاج إلى العمل والعكس صحيح.

2. اختلاف دوال إنتاج السلع المختلفة من الناحية الفنية، حيث تحتاج بعض السلع إلى توفر بعض عوامل الإنتاج بدرجة أكبر من العوامل الأخرى.
مثال: تحتاج السلع الالكترونية إلى رأس المال مقارنة بالعمل والأرض.

وعند قيام التجارة فان صادرات الدولة ستكون من السلع التي تتميز في إنتاجها بالنسبة لغيرها من الدول ذلك لان تكلفة إنتاجها وبالتالي أسعارها ستكون منخفضة نسبيا عن الأسعار السائدة في الدول الأخرى.

أما وارداتها ستكون من السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محليا، وعليه لنفس قيام التجارة الخارجية لابد أن يكون اختلاف نسب توفر عوامل الإنتاج وبالتالي اختلاف التكاليف النسبية حتى نتوصل إلى أسعار السلعة الواحدة بين الدول المختلفة.

وحسب هذه النظرية تتحدد الأسعار النسبية للمنتجات وعوامل الإنتاج بالعرض والطلب.

فالطلب يعتمد على:

- حاجات ورغبات المستهلكين وأذواقهم؛

- الظروف التي تحكم ملكية عوامل الإنتاج، فهي التي تحدد الدخل الشخصية،

ومن ثم تحدد الطلب.

أما العرض فيعتمد على:

- مدى توفر عوامل الإنتاج؛
- الشروط الفنية للإنتاج، أو بمعنى آخر دوال الإنتاج التي يرى أولين أنها واحدة في كل أنحاء العالم (دالة إنتاج سلعة واحدة متماثلة في كل أنحاء العالم)، وهذه الدوال تحدد نسب مزج خدمات عوامل الإنتاج وبالتالي الطلب على هذه الخدمات.

III. صيغة نموذج هيكشرو أولين (H-O):

يمكن توضيح ذلك من خلال ما يلي:¹

1. العلاقة بين نسب توفر عناصر الإنتاج وأسعار السلع:

يفترض نموذج هيكشرو- أولين إمكانية تقسيم السلع في المجتمع إلى سلع كثيفة العمل و سلع كثيفة رأس المال، فإذا كانت هناك سلعتين X و Y، وعنصري إنتاج هما، العمل (L)، ورأس المال (k) فعندئذ يقال أن السلعة X كثيفة العمل إذا توفر الشرط الآتي:

$$L_x/K_x > L_y/K_y$$

حيث:

L_x : كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من X.

L_y : كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من Y.

K_x : كمية رأس المال اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من X.

K_y : كمية رأس المال اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من Y.

بنفس الطريقة يمكن القول أن السلعة Y كثيفة رأس المال إذا تحقق الشرط الآتي:

$$K_y/L_y > K_x/L_x$$

وبطريقة مماثلة يمكن القول أن هناك دول كثيفة العمل ودول كثيفة رأس المال.

فبافتراض أن لدينا دولتين A, B فانه لتحديد الدولة ذات الكثافة في رأس المال تستخدم

المتباينتين التاليتين:

في حالة الدولة (A):

¹ سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الجزء الأول، ط2 (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1993)، ص. 137.

$$LA/KA > LB/KB \dots \dots \dots (01)$$

في حالة الدولة (B):

$$KB/LB > KA/LA \dots \dots \dots (02)$$

وهذا معناه أن الدولة (A) لها وفرة نسبية في عنصر العمل مقارنة بالدولة (B) والعكس صحيح.

أما الخطوة الثانية في نموذج هيكشر- أولين فتبين تأثير كثافة أو الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج على مكافآتها النسبية، حيث:

$$i \leftarrow K \leftarrow \text{الفائدة (سعر الفائدة)} \leftarrow i$$

$$w \leftarrow L \leftarrow \text{الأجر} \leftarrow w$$

وهنا يمكن القول أن الوفرة النسبية لأحد عناصر الإنتاج تؤدي إلى انخفاض مكافأة هذا العنصر.

والندرة النسبية لأحد عناصر الإنتاج تؤدي إلى ارتفاع مكافأة هذا العنصر ويمكن توضيح ذلك رياضيا كما يلي:

$$Kb/Lb > KA/LA \Leftrightarrow ib/wb < ia/wa \dots \dots \dots (01)$$

حيث:

Ia : هي مكافأة عنصر رأس المال في الدولة A.

ib : هي مكافأة عنصر رأس المال في الدولة B.

Wa : هي مكافأة عنصر العمل في الدولة A.

Wb : هي مكافأة عنصر العمل في الدولة B.

فالدولة A كثيفة العمل والدولة B كثيفة رأس المال، لذلك تكون مكافأة عنصر العمل (W) : الأجر في الدولة A منخفضة عن الدولة B، وبعبارة أخرى فان مستويات الأجور في A منخفضة عن B، وبطريقة مماثلة فان مكافأة عنصر رأس المال (i) : الفائدة في الدولة B منخفضة عن مكافآته في الدولة A $\Leftrightarrow A > B$ مستويات الفائدة في $A > B$.

وعليه فان تحديد نمط التخصص والتبادل الدولي يتحدد على الوجه الآتي:

- تقوم الدولة A بإنتاج وتصدير تلك السلع كثيفة العمل لأنها ارخص نسبيا وتستورد السلع كثيفة رأس المال لأنها غالية نسبيا.

- تقوم الدولة B بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال لأنها أرخص نسبيًا وتستورد السلع كثيفة العمل لأنها غالية نسبيًا.

2. تأثير قيام التجارة الخارجية على أسعار عوامل (عناصر) الإنتاج (العمل، رأس المال):

يحتوي الشق الثاني لنموذج هيكشر-أولين لنسب عوامل الإنتاج على أن الحركة غير المقيدة للسلع تنعكس على أسعار عوامل الإنتاج، وتؤدي التجارة إلى توحيد أثمان (أسعار) هذه السلع.

فلما كانت الدولة A تنتج بعد قيام التجارة الدولية مزيدًا من السلع كثيفة العمل فإن الطلب الأجنبي والوطني على عنصر العمل في هذه الدولة سيزداد مما يؤدي إلى ارتفاع سعر عنصر العمل وهو الأجر W للدولة A عن الوضع السائد قبل قيام التجارة الدولية مع الدولة B.

وفي المقابل فإن الدولة B تنتج بعد قيام التجارة الدولية مزيدًا من السلع كثيفة رأس المال، فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة الطلب على رؤوس الأموال وبالتالي ارتفاع سعر رأس المال (الفائدة) في الدولة B عن الوضع السائد قبل قيام التجارة الدولية مع الدولة A.

ومما سبق فإنه يمكن أن نستنتج أن قيام التجارة الخارجية من شأنه أن يؤدي إلى تساوي وتعادل المكافآت النسبية لعنصري الإنتاج في الدول المتبادلة. فالتجارة الدولية الحرة (غير المقيدة) اثر على الأسعار النسبية لعنصري الإنتاج ما بين مختلف الدول شبيهه بأثر انتقال عناصر الإنتاج نفسها بين الدول (من دولة إلى أخرى).

غير أن أولين يؤكد أن التجارة الخارجية الحرة لن يكون من شأنها تحقيق مساواة تامة بين أسعار مختلف عناصر الإنتاج بين الدول، ومن ثم تكون التجارة الدولية بديلاً جزئياً لأثر انتقال عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى كما يضيف أولين أن قدرة عوامل الإنتاج على التنقل بين الدول المختلفة يعتبر شرطاً ضرورياً لحدوث التعادل التام بين أسعار عوامل الإنتاج، ولما كان لها الشرط الأخير يتعارض مع الفروض الأساسية للنموذج فإنه لا يمكن التسليم إلا بإمكانية حدوث التعادل الجزئي بين أسعار عنصري الإنتاج (العمل ورأس المال).

IV. الانتقادات الموجهة لنظرية هيكشر-أولين:

يمكن إجمالها في مايلي:¹

- هذه النظرية تجاهلت العامل التاريخي لتخصص دولة معينة في إنتاج منتجات معينة وبمرور الوقت اكتسبت خبرة كبيرة في إنتاج تلك المنتجات، ولم يعد الأمر يتعلق باختلاف النفقات النسبية مثال:
 - تخصص سويسرا في إنتاج الساعات.
 - تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات.
- افتراض نظرية هيكشر- أولين أن السلع والخدمات تتبادل في ظل شروط المنافسة الكاملة(التامة) وهذا ما يدفع النظرية إلى عدم الأخذ في عين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع في ظل الأسواق الاحتكارية، والمنافسة الاحتكارية حيث تختلف أسعار المنتجات عن تلك الأسعار السائدة في ظل المنافسة التامة.
- قصور نظرية (H-O) على عنصرين فقط من عناصر الإنتاج وهذا التركيز أدى إلى إهمال الاختلافات النوعية لعناصر الإنتاج.

ثانيا. الاختبارات التجريبية لنظرية "H-O" (لغز ليونتيف)

le paradoxe de Wassily Leontief

حاول نموذج "H-O" لنسب عناصر الإنتاج، تفسير التجارة الدولية في ضوء الوفرة النسبية للموارد التي يمتلكها الاقتصاد الوطني، إلا أن هذا النموذج تعرض للعديد من الانتقادات النظرية والتطبيقية خاصة عند محاولة تطبيق نموذج "H-O" على التجارة الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية مع بقية الدول، وتعتبر الدراسة التطبيقية لنموذج "H-O"

¹ عبد الرشيد بن ذيب، مرجع سابق، ص.30.

والتي قام بها الاقتصادي "فاسيلي ليونتيف" عن التجارة الخارجية بالولايات المتحدة الأمريكية من أولى الدراسات وكان ذلك سنة 1951.¹

وقد بدأ ليونتيف دراسته مؤكداً عن اقتناعه بنتائج "H-O"، ولما كانت هذه الدراسة تركز على تجارة الولايات المتحدة الأمريكية وكانت هذه الدولة أكثر دول العالم وفرة في عنصر رأس المال، فقد توقع ليونتيف أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال، واستيراد السلع كثيفة العمل.

وقام ليونتيف بقياس كمية رأس المال اللازمة لبناء صناعة تستطيع إنتاج ما قدره مليون دولار في السنة من سلع التصدير والسلع البديلة للواردات، وهذا ما يطلق عليه معامل رأس المال. ثم قام بقياس كمية العمل (مقدرة بعدد الرجال في السنة) اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار في السنة من سلع التصدير والسلع البديلة للواردات، وهذا ما يطلق عليه معامل العمل. وينسب معامل رأس المال إلى معامل العمل كانت النتيجة 14015 دولار من رأس المال لكل عمل رجل/ السنة في قطاع سلع الصادرات و 18184 دولار من رأس المال لكل عمل رجل/ السنة في قطاع سلع بدائل الواردات. وتدلل هذه النتيجة على أن معدل رأس المال إلى العمل أعلى بنسبة 30% في سلع بدائل الواردات منها في سلع الصادرات.² وهذا يعني أن الولايات المتحدة تصدر سلع كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال. وهي نتائج تخاف مضمون نموذج "H-O"، وقد عرفت هذه النتائج باسم "الغز ليونتيف"، Le paradoxe de "Leontief".

وقد حاول ليونتيف تبرير هذه النتائج على ضوء نظرية "H-O"، فليس صحيحاً أن العنصر المتوفر نسبياً في الولايات المتحدة الأمريكية هو رأس المال، إذا ما أخذ في الاعتبار مستوى كفاءة العامل الأمريكي التي تبلغ 3 أضعاف غيره من العمال الأجانب وبضرب أعداد القوى العاملة الأمريكية في 3، فإذا وزع رأس المال الأمريكي على هذا العدد من

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات (الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2007)، ص. 139.

² عبد الرحمان يسري، الاقتصاد الدولي (الاسكندرية: دار الجامعات المصرية)، ص.ص. 67-81.

العمال (محسوبا بوحدة العمل الأجنبي)، لكان نصيب كل عامل أمريكي من رأس المال اقل بكثير مما هو متاح في الدول الأجنبية وبالتالي تصبح الولايات المتحدة الأمريكية فقيرة نسبيا في رأس المال وغنية نسبيا في عنصر العمل، وهو مالا يتعارض مع النتائج التي توصل إليها ليونتييف، ولا يرجع السبب في الوفرة النسبية في العمل بالنسبة لرأس المال إلى زيادة في عدد قوة العمل بالنسبة لعدد سكان الولايات المتحدة الأمريكية بالمقارنة مع الدول الأخرى وإنما يرجع إلى الكفاءة الإنتاجية العالية جدا للعامل الأمريكي نتيجة للتعليم والتدريب وتنظيم العمل وترشيده في الولايات المتحدة الأمريكية.

ولقد أثارت نتائج الدراسة التطبيقية لليونتييف الكثير من المناقشات الأكاديمية وذلك من خلال محاولة بعض الدراسات حل لغز ليونتييف إلى جانب محاولة الوصول إلى تصميم أو وضع نظرية أفضل لتفسير قيام التجارة الخارجية مستوعبة للحقائق الاقتصادية العالمية وذلك من خلال إدخال معطيات وإبعاد أخرى في التحليل.

ثالثا: نظرية تكلفة الفرصة " لكوتفريدهابرلر "

"Gottfried Haberler"

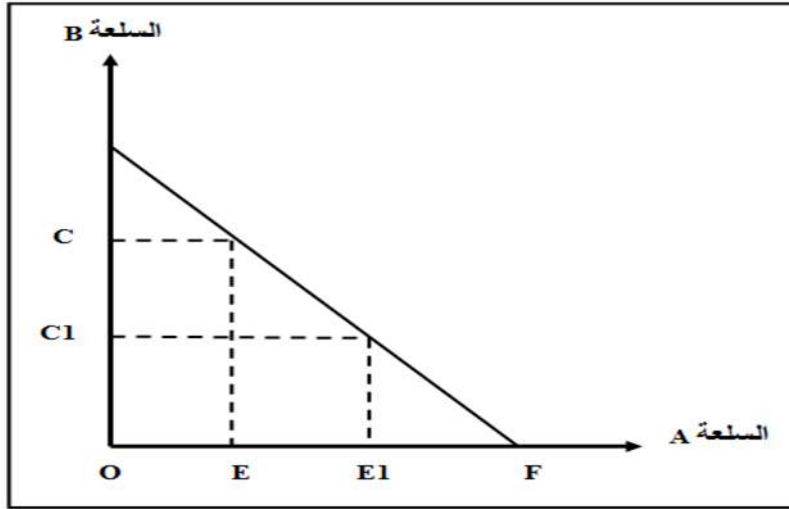
تمكن هابرلر في مؤلفه عن " نظرية التجارة الخارجية " سنة 1936 من حل الإشكال المحيط بنظرية ريكاردو وتحليصها من القيد الذي فرض عليها، نتيجة نظرية القيمة في العمل واستبدا لها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة، التي تنص على أن: الأسعار النسبية لمختلف السلع إنما تحدد تبعا لفوارق التكلفة فيما بينها، والتكلفة هنا لا تشير إلى مقدار العمل الحقيقي المطلوب لإنتاج السلعة أي عدد ساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة ولكنها (التكلفة) تعبر عن ذلك الإنتاج البديل من سلعة أخرى، الذي يجب التضحية به في سبيل إنتاج تلك السلعة الأولى. وفي حالة تعدد البدائل للسلعة محل البحث تحدد تكلفة الفرصة البديلة إنتاجها بأعلى تكلفة بديلة.¹

¹G. Haberler, **the theory of international trade with its application to commercial policy**, London 1936.

- وليوضح هذا الأمر حاول هابرلر الإجابة على الأسئلة الكلاسيكية الآتية:¹
- في ظل أي ظروف يكون التبادل الدولي ممكنا بين دولتين تنتجان سلعتين؟
 - ما هي شروط التبادل بينهما؟
 - ما هي الميزة التي ستحصل عليها كل دولة من التجارة الدولية؟
- وباستخدام منحني إمكانيات الإنتاج حاول هابرلر الإجابة عن هذه الأسئلة.

I. منحني إمكانية الإنتاج:

- يقصد بمنحني إمكانية الإنتاج أن كل دولة تحظى بقدر من الموارد وعوامل الإنتاج تستطيع أن تستخدمها في إنتاج عدد معين من السلع، ولو أرادت زيادة الإنتاج من سلعة معينة لا بد وأن يكون ذلك على حساب نقص الإنتاج في السلعة الأخرى، وهذا هو مضمون نظرية تكلفة الفرصة البديلة، ولتوضيح ذلك يمكن الاستعانة بالمثلث الآتي والذي يوضح منحني إمكانية الإنتاج في ظل ثبات التكاليف: بافتراض سلعتين: A و B فإن منحني إمكانية الإنتاج يأخذ الشكل الآتي:



¹ محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية (بيروت: الدار الجامعة، بيروت، 1986)، ص. 42.

إذا تخصصت الدولة في إنتاج السلعة B فإنها تنتج الكمية OD من السلعة B ولا تنتج شيئاً من السلعة A وإذا تخصصت الدولة في إنتاج السلعة A فإنها تنتج الكمية OF من السلعة A ولا تنتج شيئاً من السلعة B، أو يتم إنتاج توليفات مختلفة من السلعتين بحيث أن زيادة الإنتاج من إحدى السلعتين يتحقق على حساب نقص إنتاج سلعة أخرى، فمثلاً يمكن التنازل أو التضحية بالكمية DB لزيادة الإنتاج بالكمية OA وكذلك يمكن التنازل بالكمية BB1 لزيادة إنتاج الكمية AA1، وهكذا كل زيادة في السلعة A يقابلها تكلفة يضحى بها من إنتاج سلعة B.

II. مثال لتطبيق الفكرة على التجارة الدولية:

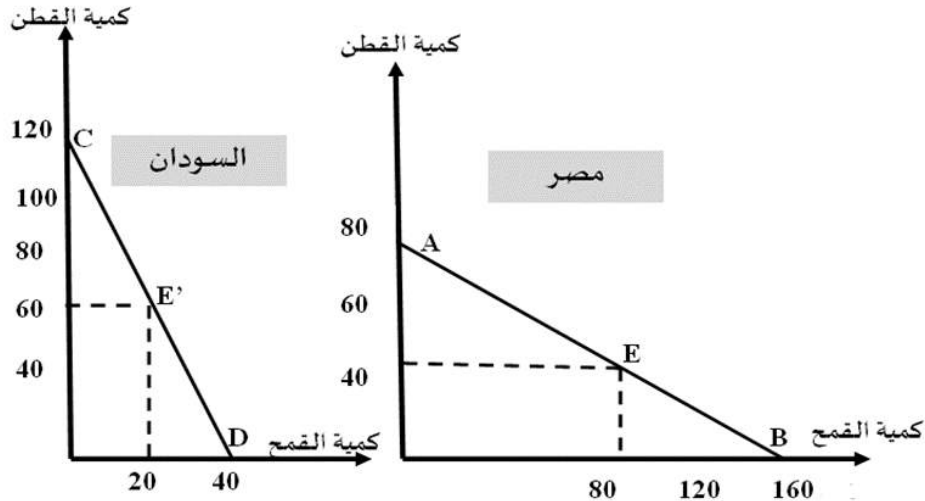
ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة و لإدخال هذه الأفكار في آلية التجارة الدولية وتحديد الفوائد منها نأخذ مصر والسودان كمثال حيث تقومان بإنتاج القطن والقمح تحت ظروف ثبات التكاليف وذلك وفق الجدول الآتي:

التركيبات البديلة من سلعتي القطن والقمح في كل من مصر والسودان.

السودان/ إنتاج الاف الأطنان في السنة		مصر/ إنتاج الاف الأطنان في السنة	
قطن	قمح	قطن	قمح
120	0	0	160
90	10	20	120
60	20	40	80
30	30	60	40
0	40	80	0

المرجع: علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي-نظريات وسياسات-،(عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع، 2007)، ص. 49.

وبعد تمثيل البيانات السابقة نحصل على الشكل الآتي:



منحنى إمكانية الإنتاج بالتكلفة الثابتة لكل من مصر والسودان.

وبعد تمثيل البيانات الواردة في الجدول (3. 2) بالشكل (3. 5)، نجد ان الخط AB يمثل منحنى إمكانيات الانتاج لمصر، وأنه عند النقطة A تنتج مصر 80 ألف طن من القطن ولا تنتج شيئاً من القمح حيث تسخر كل مواردها المتاحة لانتاج القطن فقط. أما عند النقطة B فإنها تنتج 160 ألف طن من القمح ولا تنتج شيئاً من القطن، أي أنها تسخر كل الموارد لانتاج القمح فقط. أما النقطة E فهي تمثل تركيبة الانتاج (80 ألف طن من القمح - 40 ألف طن من القطن)، وهناك العديد التركيبات التي تقع على منحنى إمكانية الانتاج (AB) وتبين التركيبات البديلة والمختلفة من السلعتين.

- أما المستقيم (CD) فيقع عليه جميع التركيبات المختلفة البديلة للسلعتين والتي يمكن للسودان إنتاجها بالاستخدام الأمثل للموارد وبأفضل التكنولوجيا المتاحة.

- ويحدد ميل منحنى إمكانية الانتاج كمية إحدى السلعتين التي يضحي بها من أجل إنتاج وحدة إضافية من السلعة الأخرى وفي المثال السابق نرى أن ميل منحنى إمكانية الانتاج في مصر $2/1=160/80$ وهذا يعني التضحية ب $1/2$ وحدة قطن من أجل إنتاج وحدة إضافية من القمح. أي التضحية ب 20 ألف طن من القطن من أجل إنتاج 40 ألف طن من القمح. ونظراً لأن تكلفة الفرصة البديلة ثابتة فإن منحنى إمكانية الانتاج يأخذ شكل الخط المستقيم وميله المطلق $2/1=160/80$ والذي يتساوى مع تكلفة الفرصة البديلة الثابتة.

الفصل الرابع

النظريات الحديثة في تفسير التجارة الدولية

تمهيد:

حاولت هذه النظريات تفسير أسباب اختلاف النفقات النسبية وبالتالي أسباب قيام التبادل الدولي وذلك بترجيح جانب العرض (مدى توفر عوامل الإنتاج) على جانب الطلب. ويعتبر قانون النفقات النسبية الطبيعية قانونا مناسباً لتفسير التجارة الدولية للسلع الأولية والسلع الزراعية (سلع ريكاردو) والسلع الصناعية، النمطية لسلع (H-O) غير أنه من وجهة نظر الواقع الاقتصادي العالمي للعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، لم يعد القانون صالحاً لتفسير التجارة الدولية في العديد من السلع ذات الكثافة التكنولوجية، التي لم تكن مجالاً للبحث في ظل نظرية (H-O) لتحل محله نظريات و قوانين أخرى، وفي هذا المجال فقد برز اتجاهان يعملان على تجديد الأفكار في مجال التجارة الخارجية وهما:¹

- **الاتجاه الأول:** و قد نادى بضرورة هدم الأسس النظرية للمدرسة الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و إحلال محلها أفكار ونظريات أخرى و يضم هذا الاتجاه الدراسات التطبيقية لتحليل هيكل الحماية التجارية ونظريات ليندر (Linder) في تشابه مستويات التفضيل والدخل.

¹ سامي عفيفي، مرجع سابق، ص.44.

- الاتجاه الثاني: يضم هذا الاتجاه مجموع النظريات التي تسعى إلى تفسير ظاهرة التجارة الخارجية من خلال تطوير نموذج (H-O) ومعه جميع النظريات الكلاسيكية و النيوكلاسيكية وكذا استيعاب العديد من الظواهر الاقتصادية التي نتجت عن مسيرة الاقتصاد العالمي في العالم بعد الحرب العالمية الثانية والناشئة عن الثورة التكنولوجية وثورة المعلومات ويظم هذا الاتجاه نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة (المكتسبة) والنظرية التكنولوجية .

أولاً: نظريات الاتجاه الأول

I. هيكل الحماية التجارية :

حاول هذا النموذج تفسير نمط التجارة الخارجية بالإشارة إلى أهمية آثار القيود الجمركية (الضريبة، الرسم) وغير الجمركية (نظام الحصص) لهيكل الحماية التجارية على التجارة الخارجية، واستناداً على ذلك عمل الاقتصادي: " Kravis " على تفسير لغز "ليونتييف"، بالإشارة إلى التأثير الهام للرسوم الجمركية على التجارة الخارجية، وذلك بخضوع الواردات الأمريكية من السلع كثيفة العمل للحماية الجمركية وذلك لحماية الصناعات الأمريكية المعتمدة بكثافة على عنصر العمل وفي الوقت ذاته فإن الواردات الأمريكية كثيفة رأس المال لا تخضع لأي من هذه القيود الحمائية وهو الأمر الذي نجم عنه زيادة الواردات من هذا النوع من المنتجات وتؤكد هذه النتائج الحجة القائمة على أن الولايات المتحدة الأمريكية تستورد سلع كثيفة رأس المال بنسبة أكبر من استيرادها للسلع كثيفة العمل وذلك نتيجة لهيكل الحماية للواردات الأمريكية

II. نظرية ليندر في تشابه مستويات الدخل والتفضيل و الأذواق

حاول الاقتصاد السويدي "ليندر" تقديم نموذج لتفسير التجارة الخارجية يختلف في مضمونه ومنهجه عن مكونات الفكر الكلاسيكي والنيوكلاسيكي في التجارة الدولية. وترجع نظرية ليندر أسباب قيام التجارة الخارجية في السلع الصناعية إلى عامل تشابه التفضيل (الأذواق) ومستويات الدخل بين مختلف الدول أي إلى عوامل تتعلق بجانب الطلب دون جانب العرض (الإنتاج) ولتبرير فكرته افترض "ليندر"، أن توفر الشرطين الآتين يعتبر أمرا ضروريا لقيام التجارة الخارجية في السلع الصناعية

الشرط الأول: وجود طلب داخلي وهو شرط ضروري لإنتاج سلعة، فلا يمكن إنتاجها إذا لم تكن محل طلب كما أن السوق الدولي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، ويصبح الطلب الداخلي شرطا ضروريا ولكن ليس كافيا لكي يصدر أي منتج، أي لا يمكن تصدير أي سلعة إلى الخارج إلا إذا كان هناك طلب عليها.

الشرط الثاني: تجاوب تكوين العمال، حيث نتيجة لذلك تتجه الأسعار النسبية للمنتجات إلى الانخفاض، حيث أنه نتيجة للتعليم وبرامج التدريب للعمال فان عدد ساعات العمل التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين تميل للانخفاض بنسب منتظمة كلما تضاعف الإنتاج وبتعبير آخر فان نفقات الإنتاج تميل إلى الانخفاض مع تزايد الإنتاج.

ومن خلال هذين الشرطين يمكن القول أن نظرية ليندر تركز على الطلب كمحدد أساسي للصادرات من السلع، ولما كان الطلب يعتمد على الدخل المتوسط للفرد يمكن اعتبار الدول المتقدمة ذات تماثل في هيكل الطلب الداخلي فيها (من حيث هيكل الأسواق والاحتياجات) نظرا لتقارب مستويات الدخل الفردي بها، لذلك نستنتج من هذه النظرية العلاقة الطردية والمتزايدة بين كفاية التجارة الخارجية وهيكل الطلب الداخلي في الدول المتقدمة.

في حين أن تباين مستويات المداخل الفردية بين الدول الصناعية (المتقدمة) والدول النامية يمكنها أن تؤدي إلى تخفيض درجة كثافة التجارة الخارجية بين هاتين المجموعتين من الدول وبعبارة أخرى فقد حاول "ليندر" الإجابة على السؤال: أي الدول تتاجر مع بعضها البعض؟

إن الدول تميل إلى تركيز تبادلها مع الدول التي تقاربها في متوسط الدخل وتشابهها في الأذواق أي أن التجارة بين الدول الغنية هي تجارة مركزة بينها فيركز ليندر بذلك على الطلب إذ يميل طلب المستهلكين في الدول المتقدمة على السلع عالية الجودة بينما يميل طلب مستهلكي الدول الأقل دخلاً إلى السلع الأقل جودة وبذلك تميل الدول المتشابهة إلى التجارة فيما بينها.

ثانياً: نظريات الاتجاه الثاني

I. نظرية نسب عناصر الإنتاج الجديدة:

تعتمد هذه النظرية في تحليلها للتجارة الدولية على مدى الوفرة أو الندرة النسبية لعامل العمل البشري وللأختلافات بين الصناعات في احتياجها لهذا العامل، وتتمثل الفرضية الأساسية لهذه النظرية في تباين هذا العامل، وبالتالي فهي تفرق بين العامل ذو مهارة والذي يعتبر نوعاً من الاستثمارات المتنوعة في ميدان التعليم والتدريب والذي يجب إضافتها إلى عامل رأس المال وكان ذلك سبباً في تسميته رأس المال الإنساني أو البشري لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب.¹

ومما سبق يمكن تعريف عنصر رأس المال البشري أنه نسبة الأيدي العاملة الماهرة والمدربة إلى إجمالي قوة العمل لصناعة أو بلد ما.

وتدل مستويات الأجور المتوسطة في إحدى الصناعات على درجة التأهيل والتدريب الأيدي العاملة بالتالي فإن هذه النظرية تقيم كل من السلع والدول حسب ندرة أو وفرة

¹ عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص. 50.

عنصر العمل البشري في السلعة إلى دول كثيفة الأيدي العاملة الماهرة، ووسلع ودول نادرة الأيدي العاملة الماهرة، وعليه فالدول كثيفة العمل الماهرة تتجه إلى إنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال البشري والعكس صحيح.

وبهذه الطريقة أمكن في ظل هذه النظرية حل لغز ليونتييف، فتميز الولايات المتحدة الأمريكية بكون صادراتها كثيفة العمل يرجع إلى ما تحظى به هذه الدول من وفرة نسبية في عنصر رأس المال البشري، فإذا تم جمع كل من الصادرات كثيفة رأس المال المادي والصادرات كثيفة رأس المال البشري للولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا أن صادراتها تتكون أساساً من السلع ذات الكثافة في رأس المال وهو ما يتفق مع جوهر النموذج الأساسي لـ (H-O).

II. المناهج التكنولوجية في التجارة الدولية

1. طبيعة المناهج التكنولوجية

تأخذ المناهج التكنولوجية شكل التحليل الديناميكي لقانون النفقات النسبية وهي تفسر نمط التجارة الخارجية بذلك النوع من المنتجات والذي يعتبر خلاصة للإسهامات التكنولوجية والتي تأتي إما في شكل اختراع أو في شكل تجديد.

ويترتب عن حدوث اختراع أو تجديد كلاهما اكتساب الدول صاحبة الاختراع أو التجديد لميزة نسبية لإنتاج السلع الموجهة أساساً للسوق الداخلي وتصديرها للأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية مؤقتة لفترة زمنية محددة تسمى "الفجوة التكنولوجية"

2. فروض المناهج التكنولوجية:

تؤيد هذه المناهج قدرة التغيرات التكنولوجية على تفسير نمط التجارة الخارجية في السلع كثيفة التكنولوجيا، ويمكن تلخيص الفروض الأساسية لهذه النتائج فيما يأتي¹:

¹ عبد الرشيد بن ذيب، المرجع السابق، ص. 51.

- يخضع تدفق المعلومات عبر الحدود السياسية للعديد من القيود التي تحول دون انسياب بين الدول وبالتالي يتطلب الحصول على المعلومات تحمّل الدول المنتجة للنفقات، تدعى نفقة المعلومات؛
- عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول، وينعكس هذا الوضع في اختلاف الطرق الفنية في الإنتاج الدولي بالنسبة للسلعة الواحدة.
- لا تعتبر دوال الإنتاج دوال خطية متجانسة، فالإنتاج في ظل الفكر التكنولوجي يخضع لقانون الغلة غير الثابتة؛
- القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على الانتقال دولياً وخاصة رأس المال المادي وقد أدى القبول بهذا الافتراض إدماج العديد من الظواهر الاقتصادية الهامة في الاقتصاد العالمي في التحليل المرتبط بتفسير التجارة الدولية بين الدول والتي تتمثل في:

- التجارة الخارجية بين الدول في السلع الوسيطة والاستثمارية؛
- دور الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية العلاقات الاقتصادية الدولية؛
- الإيمان بعدم توفر شروط المنافسة الكاملة، فحركة التجارة الخارجية تخضع للعديد من القيود (الجمركية والغير جمركية) فضلاً عن وجود نفقات النقل والتأمين وما تؤديه من دور مهم في تحديد الأسعار الدولية، وكذلك شيوع المنافسة الاحتكارية؛
- إمكانية حدوث ظاهرة انعكاس أو تبديل كثافة عناصر الإنتاج في المرحلة الأولى والثانية من دورة المنتج (مرحلة المنتج الجديد، مرحلة المنتج الناضج)

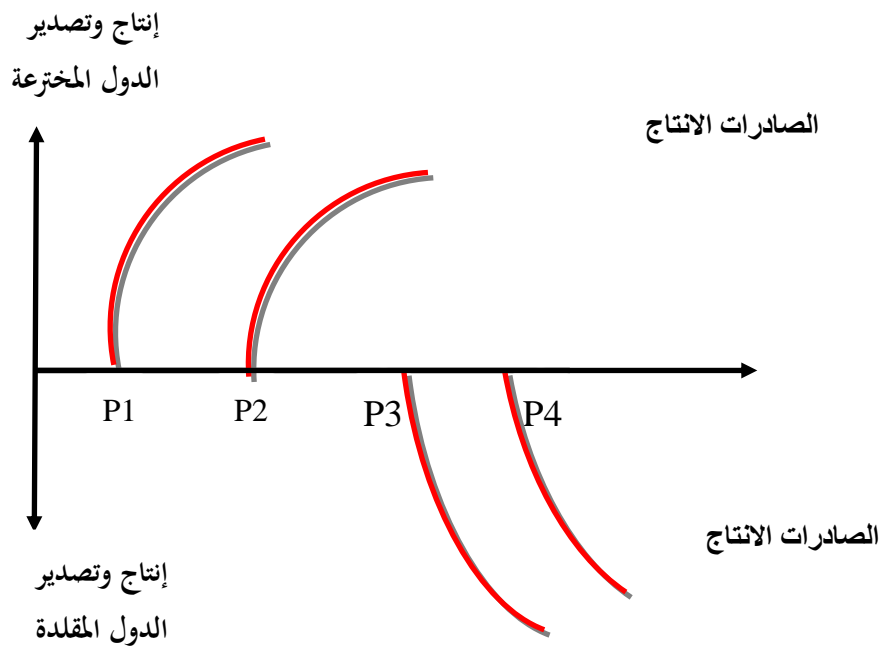
3. تحليل النظرية التكنولوجية:

- تحتوي النظرية التكنولوجية للتجارة الخارجية، طبقاً لتعريف (هاري جونسون) على نموذجين أساسيين هما:
- نموذج الفجوة التكنولوجية.

- نموذج دورة حياة المنتج.

3-1. نموذج الفجوة التكنولوجية: ينطلق نموذج الفجوة التكنولوجية في تفسيره لنمط التجارة الخارجية من إمكانية امتلاك إحدى الدول لطرق فنية متقدمة تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهلها إلى اكتساب مزايا نسبية. فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تساهم في تحقيق اختلافات مناظرة في المزايا النسبية المكتسبة ووفقا لمنطق هذا النموذج يتضح نمط التخصص الدولي من خلال قيام الدولة أو الشركة في التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية مقارنة إلى غيرها من الدول التي لم تشهد تغيرا في مستويات التكنولوجيا المستخدمة في إنتاج هذه السلع، ولقد أطلق عليها الاقتصادي "مايكل بوسنر" مصطلح تجارة الفجوة التكنولوجية وهو مؤسس هذا النموذج، ويمكن تحديد الفجوة التكنولوجية باستخدام الشكل الآتي:

الشكل رقم -3-: نموذج الفجوة التكنولوجية



- فجوة الطلب.

- فجوة التقليد.

فجوة الطلب: وهي تلك الفترة الزمنية الفاصلة بين بداية الإنتاج للسلعة في الدولة موطن

الاختراع P_1 وبداية استهلاك السلعة في الأسواق الخارجية (التصدير) P_2 .

فجوة التقليد: وهي تلك الفترة الزمنية الفاصلة بين بداية الإنتاج في الدولة موطن

الاختراع P_1 وبداية إنتاج نفس السلعة في الأسواق الخارجية P_3 .

وانطلاقاً من هذا يعرف "بوسنر" تجارة الفجوة التكنولوجية على أنها دالة في الفترة الزمنية

المحصورة بين فجوة الطلب (P_2-P_1) وفجوة التقليد (P_3-P_1) ، أي هي تلك التجارة التي

تحدث خلال الفترة الزمنية الفاصلة بين بداية الدولة المخترعة في تصدير السلعة الجديدة

وبداية إنتاج هذه السلعة في الدول المقلدة.

وعند ظهور الإنتاج في الدولة المقلدة للسلعة تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور

الذي لعبته كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا

(حالة تماثل دوال الإنتاج). ويحل محله عامل الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج لكلا الدولتين

باعتبارهم العامل الرئيسي لاختلاف المزايا النسبية الطبيعية وقيام التجارة الخارجية (من وجهة

نظر "H-O") وقد شهد التحليل الذي قدمه بوسنر لتجارة الفجوة التكنولوجية تطوراً هاماً

على يد كل من الاقتصاديين (Freeman, Hoffmeyer) اللذان أكدوا على دور

مستويات الأجور الدولية في تحديد نمط التخصص واتجاه التجارة الخارجية حيث يعتبر

الاختلاف بين مستويات الأجور الدولية محدداً هاماً لطول الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة

التكنولوجية.

وفي ضوء هذه النتيجة فإن التطورات التكنولوجية قد تنتقل بسرعة من الدول مواطن

الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى في حالة وجود مستويات منخفضة للأجور لهذه الدول

تسمح بإنتاج سلع بنفقات إنتاج أقل مما هي عليه في الدولة الأم. ولقد ساعدت هذه

النتيجة في إظهار الدور الهام الذي تؤديه الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية التجارة الدولية بين الدول وذلك من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول ذات مستويات الأجور المنخفضة سعياً منها إلى تخفيض نفقات إنتاجها وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية وذلك خاصة إذا كانت الأجور تؤدي دوراً هاماً في تحديد هيكل نفقات الإنتاج.

تقييم نموذج الفجوة التكنولوجية

إن نظرية الفجوة التكنولوجية لم تستطع الإجابة عن السؤالين التاليين بالرغم من أهميتهما الكبرى في مجال التخصص والتبادل الدوليين وهما:

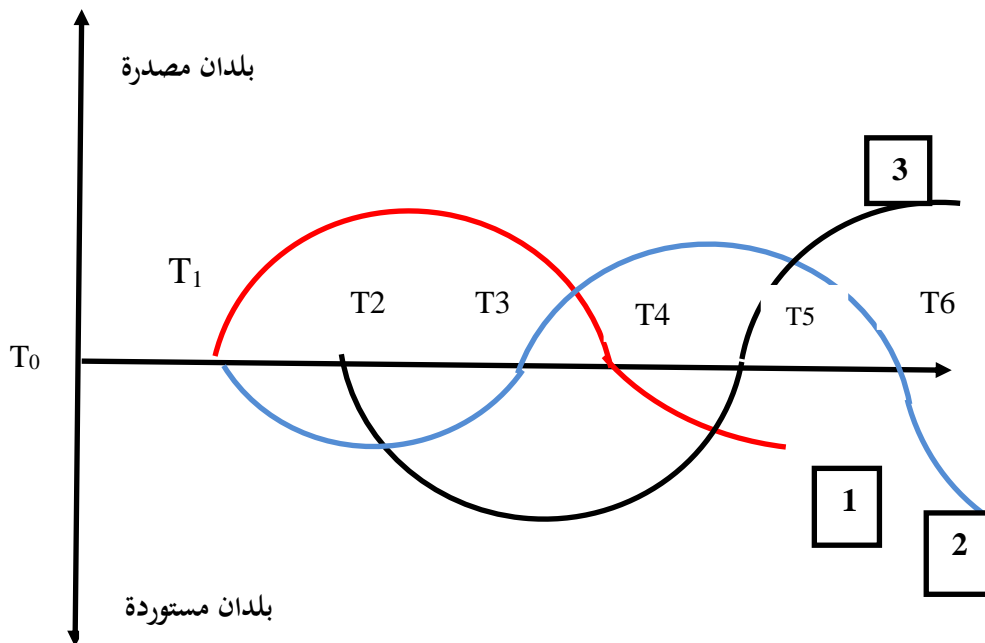
السؤال الأول: لماذا يقتصر ظهور الاختراعات، والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدماً مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا، اليابان، دون غيرها من الدول سواء أكانت من مجموعة الدول الصناعية الأقل تقدماً، مثل بلجيكا، إسبانيا، هولندا، اليونان أو من مجموعة دول العالم النامي.

السؤال الثاني: ما هو طول الفترة التي يمكن للدولة صاحبة الاختراع الاحتفاظ خلالها بمزايا نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا، وبمعنى آخر ما هي الفترة التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية والمزايا النسبية التي تصاحبها. الأمر الذي شكل ثغرة في هذا النموذج، فكان على نموذج دورة المنتج أن تتصدى للإجابة عليهما وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الإقتصاد الدولي قد اكتملت.

2-3. نموذج دورة حياة المنتج: طورت نظرية دورة حياة المنتج من طرف عدة اقتصاديين، ولكن تحليل هذه الدورة ينسب عادة إلى "vermon1966" حيث يفترض هذا الأخير بان التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية مما يسمح له أن يكون ريادياً في تطوير المنتجات الجديدة وتصنيعها، ثم تنتقل هذه المنتجات في المراحل الموالية إلى دول أخرى خرج الولايات المتحدة الأمريكية أو ذلك بعد تحقيقها النجاح والرواج.

- وقد وضع وقد وضع "vernon" في دورة حياة المنتج ان لكل منتج أربعة مراحل:
- مرحلة الانطلاق: مبيعات منخفضة وسعر مرتفع.
 - مرحلة النمو: زيادة المبيعات وبداية انخفاض الأسعار.
 - مرحلة النضج: أعلى مستوى للمبيعات وانخفاض السعر.
 - مرحلة التدهور: تشبع السوق (أسعار منخفضة جداً + مبيعات منخفضة جداً)
- ولقد اعتمد "vernon" على عاملين أساسيين هما:
- إن التطور التقني كعامل لنمو رأس المال نادر ومكلف ويتوزع بطريقة غير متساوية بين الصناعات وبين الأمم؛
 - إن الجهود المبذولة في البحث والتطوير تؤدي إلى خلق منتجات جديدة يتم تبادلها على المستوى الدولي بمراحل تشبه مراحل دورة حياة المنتج.
- ويمكن إيضاح دورة حياة المنتج وأثرها على التصدير والمبادلات الدولية من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم-4- : دوره حياة المنتج (الصادرات والواردات).



المرجع: عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2001)، ص. 56.

- T_1 : تمثل بداية إنتاج السلعة وبداية التبادل الدولي؛
المنحنى(1): يمثل مكانة السلعة في مبادلات أمريكا؛
المنحنى(2): يمثل مكانة السلعة في مبادلات كندا، أوروبا واليابان؛
المنحنى(3): يمثل مكانة السلعة في مبادلات باقي دول العالم.
من المنحنى نجد:

تصدر أمريكا مركز الاختراع المنتج الجديد لوحدها في المرحلة T_1 ، تستورده الدول الصناعية الأخرى نظرا لمرونة طلبها وتقاربه هو ومستوى استهلاكها بينها وبين أمريكا، ثم يبدأ باقي العالم بعد المرحلة T_2 في اكتشاف واستيراد المنتج الجديد، وفي المرحلة T_3 تبدأ البلدان الصناعية الأخرى والمتمثلة في: كندا، اليابان، أوروبا في إنتاج وتصدير المنتج الجديد.

وفي المرحلة T_4 ، تنتقل أمريكا من مصدر إلى مستورد له، حيث تتخلى عن إنتاج هذا المنتج لإنتاج سلع أخرى.
في المرحلة T_5 تصدر باقي بلدان العالم المنتج الجديد وهي مرحلة التراجع.

الفصل الخامس

المنظمة العالمية للتجارة.

تمهيد:

إذا كانت تجليات العولمة على أصعدتها المختلفة محل جدل بين منكر ومقر ، فإن تجليات الاقتصادية للعولمة تعد أحد أكثر هذه الأصعدة بروزاً في الواقع المعاش من خلال الكيان المؤسسي الذي تجسده ألا وهو " منظمة التجارة العالمية " ، التي يرمز لها اختصاراً ب (OMC)^(*) إلى تأسيس في نهاية أعمال الجولة الثامنة للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف ، وهى الجولة الأكثر شهرة بين جولات الجات " جولة أوروغواي " التي امتدت من عام 1986 حتى عام 1994. بإنشاء منظمة التجارة العالمية (OMC) اكتمل الضلع الثالث لمؤسسات (بريتونوودز) التي أسفرت من قبل عن إنشاء صندوق النقد الدولي ، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير .

وترجع أهمية إنشاء هذه المنظمة إلى عدد ونوعية الاتفاقات التي ترعاها ، فعلى صعيد الكم بلغت هذه الاتفاقات (28) اتفاقاً بعد أن كانت اتفاقاً واحداً في جات () ، أما على صعيد النوع والكيف فإن تلك الاتفاقات استهدفت إجراء مزيد من التحرير في التجارة العالمية ليس فقط في مجال السلع المنظورة (كما كان الأمر في إطار جات () ، بل امتد نطاقها ليشمل مجالات جديدة كالخدمات (GATS) والتي تستهدف من بين ما تستهدفه تحرير الأسواق المالية والنقدية وذلك بالتخلي عن معظم الضوابط التقليدية التي تسير العمل المصرفي والنظم النقدية ، وحقوق الملكية الفكرية (TRIPS) التي تستهدف من الوجهة العملية إيجاد نوع من التوحيد الموضوعي لأحكام التشريعات الوطنية وذلك بما فرضته على الدول والكيانات الأعضاء من وجوب اشتغال تشريعاتهم على الأحكام الواردة في هذا الاتفاق .

(*)Organisation Mondiale du commerce

أولاً: سكرتارية الجات كبديل مؤقت لقيام المنظمة العالمية للتجارة "OMC"

هذه النقطة ستكون بمثابة نافذة نطل من خلالها على سكرتارية الجات التي اهتمت بالحياة التجارية العالمية وظلت تنشط لخمسة عقود من الزمن، وهي الفترة التي امتازت بسرعة التغير على جميع الأصعدة وبظهور العديد من التكتلات وبؤر التوتر والخلاف.

I. الجات (GATT): النشأة و التعريف

1. نشأة الجات: في سنة 1948 عقد مؤتمر "هافانا" في إطار الأمم المتحدة بمساهمة ميثاق "منظمة التجارة الدولية"، وذلك بغرض تنظيم التجارة الدولية خلال الفترة ما بعد الحرب العالمية، إلا أن الكونغرس الأمريكي لم يوافق على توقيع على هذا الميثاق بالرغم من موافقة أغلب دول العالم عليه.

وكان نتيجة لذلك أن اتفق على عقد أول اتفاقية، هذه الاتفاقية عرفت بالاتفاقية العامة للتعريف والتجارة GATT، وكان الغرض من هذه الاتفاقية هو العمل على إلغاء القيود الجمركية على التجارة الدولية واستمرار في إجراء المفاوضات متعددة الأطراف بصفة دورية لتحقيق هذا الغرض.¹

وهكذا أنشأت الجات (GATT) في أول جانفي 1948 وأصبحت سكرتارية مقرها جنيف بحوالي 23 دولة عضو.²

¹ محمد سيد عابد، التجارة الدولية (مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1995)، ص. 445.

² تتضمن الدول المؤسسة لاتفاقية الجات 1947 عشر دول صناعية متقدمة هي: الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، أستراليا، نيوزلندا، كندا، فرنسا، بلجيكا، هولندا، لوكسمبرغ، النرويج، بالإضافة إلى دولة تنتمي إلى شرق أوروبا هي تشيكوسلوفاكيا وثلاثة دول بأمريكا اللاتينية هي: البرازيل والشيلي وكوبا، وسبع دول آسيوية هي: الهند وباكستان والصين وبورما وسيلان، بالإضافة إلى دولتين عربيتين هما: سوريا ولبنان، فضلا عن دولتين إفريقيتين هما جنوب روديسيا وجنوب إفريقيا. لمزيد من المعلومات أنظر:

محمد علي إبراهيم، الجات: الآثار الاقتصادية واتفاقية الجات (الإسكندرية: الدار الجامعية، 2002/2003)، ص. 11.
³ تقرير وفد الجمهورية العربية السورية إلى اجتماع الخبراء العرب لدراسة منعكسات اتفاقية الجات على الاقتصادات العربية المنعقد في القاهرة خلال الفترة 08 تموز 1994، ص. 2.

2. تعريف الجات:

تعتبر اتفاقية الجات من المنظور اللفظي للمصطلح هي ناتج جمع الأحرف الإنجليزية الأولى للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة " Général Agreement on Tariffs " "And Trade"، وتعني "الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة". وقد أبرم هذا الاتفاق في أكتوبر 1947، ودخل حيز النفاذ في الأول من جانفي 1948، وكان تنفيذه يجري من خلال أمانة دائمة مقرها جنيف. وكان من مهام الجات:³

- الإشراف على جولات المفاوضات حول تجارة السلع والإجراءات المتعلقة بتنظيم التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في الاتفاق؛
- تهدف الى تحرير التجارة الدولية في السلع والخدمات من أجل زيادة الدخل القومي للدول الأعضاء وتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة؛
- كما تهدف إلى تشجيع حركة الإنتاج العالمية وحركة رأس المال والاستثمارات، وإزالة الحواجز الإدارية وخفض الرسوم الجمركية لتسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية، وزيادة حجم التبادل التجاري العالمي.

II. مبادئ اتفاقية الجات

أصبح من المؤكد أن الهدف النهائي للجات هو تحرير التجارة العالمية، لذلك وضعت لنفسها عدة مبادئ لتحقيق هذا الهدف. وأهمها:

- تقوم على عدم التمييز بين الدول الأعضاء، والذي يعني القبول غير المشروط لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، والمقصود بهذا المبدأ ببساطة هو أن كل دولة عضو فيها تحصل على كافة المزايا التي يتم الاتفاق عليها بين باقي الأعضاء على مستوى الثنائي؛¹

¹ المادة 2 من الاتفاقية.

- مبدأ منح المعاملة الوطنية للسلع المستوردة؛¹
- إضافة إلى إزالة كافة القيود على التجارة،² سواء كانت تلك القيود جمركية أو غير جمركية باستثناء تجارة السلع الزراعية، وتجارة الدول التي تعاني عجز جوهري ودائم فيميزان المدفوعات التي يحق لها فرض قيود على تجارتها؛
- اللجوء إلى التفاوض وذلك بغرض فض المنازعات التجارية الدولية بدلا من اللجوء إلى الإجراءات الاتفاقية التي تتسبب في تقليل حجم التجارة الدولية؛³
- كما تضمنت الاتفاقية في المادة 22 قواعد لحل المنازعات والخلافات التجارية بين الدول الأعضاء.⁴

III. جولات مفاوضات الجات

عقدت سكرتارية(*) الجات منذ بدأ نشأتها سنة 1947 حتى آخر جولاتها سنة 1994 حوالي ثمانية جولات لم تكن كلها على مستوى واحد من الأهمية وكذا من النتائج المحققة للتوسع، لكنها شكلت في معالم التجارة الدولية إحداثيات منحني خطي تصاعدي لدالة التفاوض الدولي، فكانت تسير بالتدرج من الحسن إلى الجيد وفيما يلي جدول يوضح أهم التطورات التي لحقت بالجالات من خلال جولات المفاوضات وكذا خلاصة أهم النتائج المنبثقة عنها.

¹ المادة 3 من الاتفاقية.

² المادة 11 من الاتفاقية.

³ محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص. 445.

⁴ صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 1995، ص ص. 126-127.

(*) سكرتارية: هي معاهدة دولية لم ترتقي إلى أن تكون منظمة عالمية وذلك من الناحية القانونية وحتى من الناحية المؤسسية.

الجدول رقم (1): التطورات التي لحقت بالجات من خلال جولات المفاوضات

التاريخ	الجولة	عدد المشاركين	قيمة التجارة المحررة بالمليار دولار أمريكي	الموضوعات الأساسية للجولة	خفض التعريفات	متوسط خفض التعريفات
1947	جنيف	23	10	تخفيض التعريفات الجمركية	63%	32%
1949	أنسي (فرنسا)	23	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
1951	توركواي		غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
1956	جنيف		2.5	تخفيض التعريفات الجمركية		
1960 1961	ديلون		4.9	تخفيض التعريفات الجمركية وتنسيق اتفاق التعريفات مع الاتحاد الأوروبي		
1964 1967	كيندي		10	التعريفات الجمركية المضادة للإغراق	50%	35%
1973 1979	طوكيو		155	تعريفات إجرائية غير جمركية في إطار العلاقات التجارية.	33%	34%
1986 1993	الأوروغواي	125 وعدد الدول المتوقعة 117	755	تعريفات إجرائية غير جمركية في: الزراعة، المنتجات والملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية والاستثمار وقيام منظمة التجارة العالمية	40%	24% إلى 36%

Source: World Trade Organization (WTO), Trading into the Future, 1996

أهم نتائج هذه الجولات:

أكثر ما يمكن استنباطه من الجولات الخمس الأولى للجات أنها كانت ذات نتائج متشابهة تنصب حول إحداث المزيد من تبادل التنازلات والتخفيضات الجمركية من الدول المشاركة لكن هذا لا يعطي الحق في إهمال التطور الذي يحدث على مستوى الجات نفسها من جولة إلى أخرى.

لكن التطور الحقيقي لمجال نشاط الجات كان مع الجولة السادسة وهي جولة كيندي في جنيف بسويسرا في الفترة الممتدة ما بين عام (1964-1967) واشترك فيها 62 دولة والتي كان موضوعها الأساسي التعريفات الجمركية المضادة للإغراق ووصل خفض التعريفات إلى 50%، كما تميزت هذه الجولة ب بروز الخلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الأوروبية وخاصة في مجال السلع الزراعية،¹ هذه الخلافات التي لم تحسم واستمرت حتى المرحلة الأخيرة من جولة الأورجواي.

أما بالنسبة للجولتين المتبقيتين فكان الأمر كالأتي:

جولة طوكيو (1973-1979):

تعتبر هذه الجولة من أكبر جولات الجات، بلغ عدد المشاركين فيها 102 دولة، و لقد تخضت عنها نتائج غير مسبوقه فقد أسفرت هذه الأخيرة إلى التوقيع على جملة من الاتفاقيات تضمنت تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الصناعية و بعض السلع الزراعية في الدول التسع الأكثر تصنيعا في العالم في تلك الفترة و ذلك بنسبة 34% من مستوى التعريفه لعام 1948 التي كانت تساوي 40% فأصبحت 4.7% و أقرت هذه الجولة ما يعرف ب"قاعدة التمكين" ومعناها أن الأطراف المتعاقدة في الجات قد تمكن الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها للمشاركة الواسعة في التجارة العالمية، كما يمكن للدول النامية الحصول على مزايا تجارية من الدول المتقدمة و تضمنت الجولة النتائج الآتية:²

- اتفاق الدعم والرسوم الجمركية؛

¹ للاطلاع أكثر فيما جاء في هذه الجولة أنظر:

موسى سعيدمطر وآخرون، مرجع سابق، ص ص. 123-130.

حشاد نبيل، الجات ومنظمة التجارة العالمية: أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، ط 2 (مصر: دار إيجي مصر للطباعة والنشر، 1999)، ص. 8.

² عدنان شوكت شومان، اتفاقية الغات الدولية الراجون دوّمًا والحاسرون دوّمًا (دمشق: دار المستقبل، 1996)، ص. 30.

- اتفاق العوائق أو الحواجز الفنية للتجارة؛
- إجراءات تراخيص الاستيراد ومراجعة نظم الإغراق^(*) السلمي والترتيبات الخاصة باللحوم ومنتجات الألبان والطيروان المدني؛

- تحقيق خفض جمركي متميز (300 مليون دولار) من حجم التجارة الدولية.¹

جولة الارجواي:

- تعتبر الجولة الأخيرة من المفاوضات في تاريخ سكرتارية الجات، بدأت هذه الجولة عام 1986 بمدينة بالاورجواي واختتمت أشغالها بمدينة مراكش في ديسمبر 1993م، إذ كانت تطمح إلى إنجاز هدف ثلاثي الأبعاد تضمن:²
- إصلاح وتعديل قواعد التجارة الدولية وتوسيعها إلى ميادين أخرى كتجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والقضايا المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية؛
- تسهيل النفاذ إلى الأسواق التجارية عن طريق تقديم تخفيضات وتنازلات جمركية جديدة على مختلف الواردات الزراعية والملابس والمنسوجات؛
- توفير مناخ يكفل للتجارة الدولية المزيد من التحرير وتعزيز النظام التجاري الدولي.

عوامل عقد جولة الارجواي: تضافرت عدة عوامل لعقد هذه الجولة منها:

- ظهور نزاعات بين الدول الصناعية على الأسواق الدولية، وصراعات على حماية أسواقها المحلية من المنافسين³؛

^(*)الإغراق: هو بيع منتج في الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها في السوق المحلية وكذلك سعر تصدير المنتج أقل من تكاليف إنتاجه.

¹رضوان محمد، "نبذة تاريخية من الجات إلى منظمة التجارة العالمية"، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربيا آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك 2001، ص. 03.

²زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، مرجع سابق، ص. 35.

³بننت حمائية جديدة في بعض البلاد الصناعية خاصة ضد صادرات اليابان وياشرف آسيا وبعض البلاد النامية الأخرى، وقد وصفت هذه الموجة الحمائية بأنها "جديدة" نظرا للجوء الولايات المتحدة وغيرها من البلاد الصناعية إلى إجراءات لم تكن معروفة من قبل لتقييد واردتها من السلع الصناعية. بما أن فرض أو زيادة الرسوم الجمركية أو إخضاع السلع لقيود كمية

- التجاوزات والفوضى التي عمت قواعد الجات؛
- تدهور نفوذ الولايات المتحدة الأمريكية الاقتصادي ورغبة منها في تحسين وضعها الاقتصادي من خلال حماية مصالح الشركات المتعددة الجنسيات ؛
- بداية تراجع النشاط الاقتصادي وزيادة أسعار النفط ؛
- ظهور تكتلات اقتصادية جديدة مثل دول جنوب شرق آسيا؛
- انهيار وتدهور مكانة الكتلة الاشتراكية.

نتائج جولة أورجواي: في 15/04/1994، أقر المؤتمر الوزاري للجات في مراكش على إصدار الوثيقة الختامية، معلنة بذلك على ميلاد مؤسسة دولية جديدة هي المنظمة العالمية للتجارة الدولية "OMC" التي تعتبر النتيجة الرئيسية لهذه الجولة. بحضور 125 دولة،¹ أقرت كلها وبصفة رسمية تطبيق قرارات مراكش ابتداء من 15 أبريل 1995م، وفيما يلي نتائج جولة أورجواي:²

- **اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية:** تحل محل سكرتارية الجات المؤقتة، يتولى هذا الاتفاق الإشراف على جولة الأورجواي، ويتولى تسوية النزاعات التجارية الناشئة، وتسيير النظام التجاري الدولي.
- **النفوذ إلى الأسواق:** بتقديم تخفيضات جمركية جديدة على الواردات.
- **اتفاق الزراعة:** يتضمن تحويل القيود غير الجمركية إلى رسوم جمركية مع تخفيضها.

وغيرها من القيود غير الجمركية يتعارض مع التزامات الجات، لجأت = الولايات المتحدة إلى حماية صناعتها من المنافسة الأجنبية بنوع جديد من القيود تسمى القيود أو الإجراءات الرمادية، وهي على ثلاثة أنواع: التقييد الاختياري للصادرات - التوسع الاختياري في الواردات وترتيبات التسويق المنظم. لمزيد من المعلومات أنظر: سعيد النجار، "اتفاقية الجات وآثارها على البلاد العربية"، الصندوق العربي للإئماء الاقتصادي والاجتماعي، صندوق النقد العربي، الكويت، 1995، ص.22، وما يليها.

¹ امتنعت 18 دولة عن توقيع الاتفاقية بينما وافقت 107 دولة على إنشاء المنظمة.

² نتائج جولة الأورغواي وآثارها على اقتصاديات الدول العربية، دراسة صادرة عن صندوق النقد العربي، أبوظبي، 1995.

- اتفاقات الإجراءات الصحية والصحة النباتية: ويقضي بالاعتراف بحق الدول في اتخاذ إجراءات حقوق الإنسان والحيوان والنبات.
- اتفاق المنسوجات والملابس: يقضي بإلغاء نظام الحصص على مدى عشر سنوات، ابتداءً من سنة 1995م.
- اتفاق تجارة الخدمات: تمحور حول اتفاق عام لتجارة الخدمات (GATS).
- اتفاق الدعم: يتضمن تحديد أنواع الدعم للسلع الصناعية.
- اتفاق الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية.
- اتفاق مكافحة الإغراق.
- اتفاق حول إجراءات تقدير الرسوم الجمركية.
- سوف تكون هذه الإتفاقات والإجراءات في مجملها إلزاماً للدول.

لقد كانت مفاوضات الجات تركز على تحرير التجارة العالمية في السلع عن طريق تخفيض وتثبيت التعريفات الجمركية وتخفيف الحواجز غير التعريفية بالنسبة للسلع. وكان ذلك خلال الفترة 1947-1961، أي في الجولات الخمس الأولى. وفي جولة كينيدي، تطرقت المفاوضات إلى مكافحة الإغراق. أما في جولة طوكيو فقد تم التوصل إلى تسعة اتفاقيات هامة هي:

- 1- العوائق الفنية أمام التجارة؛
- 2- قواعد التقييم الجمركي؛
- 3- الإجراءات الخاصة بتراخيص الاستيراد؛
- 4- إجراءات مواجهة الإغراق؛
- 5- الدعم والإجراءات المضادة؛
- 6- المشتريات الحكومية؛
- 7- التجارة في اللحوم البقرية؛

8- التجارة في منتجات الألبان؛

9- التجارة في الطائرات المدنية، ولم ينضم إلى هذه الاتفاقيات سوى عدد محدود من الدول الأعضاء في الجات.

وفي جولة الأوروغواي تم تحويل الاتفاقات الخمسة الأولى إلى اتفاقات متعددة الأطراف، وذلك بعد إدخال تعديلات عليها. وبذلك فإن الاتفاقات تطبق حزمة واحدة على جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

أما الاتفاقات الأربعة الأخرى، التي تسمى بالاتفاقات الجماعية، وهي: المشتريات الحكومية، التجارة في اللحوم، التجارة في منتجات الألبان والتجارة في الطائرات المدنية، فإن الانضمام إليها اختياري، وقد بقيت حتى بعد جولة الأوروغواي غير ملزمة إلا للدول التي وافقت عليها. إلا أنه، في عام 1997، تم إلغاء اتفاقي اللحوم والألبان وبقي اتفاقا المشتريات الحكومية والطائرات المدنية.

ثانيا: نشأة المنظمة العالمية للتجارة وهيكلها التنظيمية

تتناول هذه النقطة مجموعة من المطالب التي تكون فيما بينها باقة تعريفية عن المنظمة العالمية للتجارة، هذه المنظمة التي بزغت إلى الوجود والحياة التجارية العالمية في العشرية الأخيرة لكن جذورها ممتدة لخمسين سنة قبلها، والتي كانت الجات أثناءها بديلها المؤقت.

I. المنظمة العالمية للتجارة: النشأة والتعريف

1. نشأة المنظمة العالمية للتجارة "OMC":

ترجع فكرة إنشاء المنظمة إلى مؤتمر "هافانا" عام 1947م، غير أنه بسبب تعنت الكونجرس الأمريكي ومحاولاته المتكررة لإجهاض هذه الفكرة، فقد تم إلغاؤها لتعوض بسكرتارية الجات.

ومرت 46 سنة لتتأتى لها الظروف المناسبة والمناخ الدولي الملائم لإنشاء هذه المنظمة، والتي كانت من أهم إنجازات جولة مفاوضات الأورجواي في اجتماع مراكش من عام 1994م، وقد وقّع عليها مفاوضون وممثلون عن الدول، وفي عام 1995م، بلغ عدد الدول الموافقة على إنشاء المنظمة 128 دولة¹، لتقوم بذلك المنظمة العالمية للتجارة محل سكرتارية الجات، لتبدأ عملها في أول يناير 1995م، تضم منظمة التجارة العالمية 159 دولة عضو. إضافةً إلى 25 دولة مراقبة².

يعتبر نشاط المنظمة مكملاً لنشاط صندوق النقد الدولي "FMI" وكذلك البنك الدولي للإنشاء والتعمير في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم بهدف تحقيق إدارة أكثر كفاءة للنظام العالمي الجديد.

2. التعريف بالمنظمة العالمية للتجارة "OMC":

هي منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهي تقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، وذلك بهدف الوصول إلى إدارة كفاء للنظام الاقتصادي العالمي.

II. المنظمة العالمية للتجارة: الأهداف، الوظائف والمهام:

1. أهداف المنظمة العالمية للتجارة: إن الهدف الرئيسي للمنظمة والذي يدور في فلكه

عدة أهداف أخرى يتمثل في تحرير التجارة الدولية أي تطبيق نظام حرية التجارة العالمية³.

¹لمزيد من المعلومات حول إعلان مراكش أنظر :

Philippe D'arvisenet ,Jean-Pierre Petit, collection institut technique de banque,(edition dunod , 2002), PP. 305-309.

²Members and Observers, disponnibele zur le

site: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm Consulté

le:10/05/2008

³Dupuy Pierre Marie ,La Réorganisation Mondiale des échanges , Colloque De Nice , Editions A. Pedone, Paris 1996, P 324

- أما الأهداف الأخرى التي تدور حوله يمكن إيجازها في نقاط أبرزها:
- خلق وضع تنافسي دولي في التجارة العالمية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد؛
 - تعظيم الدخل القومي العالمي؛ ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات الدخل القومي؛
 - تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم وزيادة الإنتاج المتواصل والاتجار في السلع والخدمات مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لتلك الموارد؛
 - توسيع وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة العالمية؛¹
 - توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي لعجلة في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية؛
 - محاولة اشتراك الدول النامية والأقل نموا في التجارة الدولية بصورة أفضل؛
 - زيادة التبادل التجاري الدولي وتنشيط التجارة الدولية بين دول العالم على أسس وقواعد متفق عليها؛
- من أجل تحقيق أكبر قدر من التنافس في وضع السياسات الاقتصادية العالمية،² تتعاون المنظمة مع المنظمات الدولية الأخرى وخاصة التي تعمل في النشاط الاقتصادي والتجاري مثل صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير³، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.¹

¹ المادة (3) فقرة (2) من اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، الوثائق الختامية لجولة الأورجواي.

² تشترك المنظمة ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) في إدارة مركز التجارة الدولي، وهو يقدم المعلومات والتوصيات بالنسبة لسوق التصدير، ويساعد في إنشاء خدمات تصديرية، وتدريب الأفراد في هذا المجال.

³ - أشارت المادة (3) فقرة (5) من اتفاقية تأسيس المنظمة إلى إمكانية التعاون مع مؤسسات برينتونودز في وضع السياسة الاقتصادية العامة. وتنص المادة (5) فقرة (1) على أن: "يقوم المجلس العام لمنظمة التجارة بعمل الترتيبات اللازمة للتعاون الفعال مع المتطلبات الدولية الأخرى التي لها مهام متصلة بالمنظمة". وتنص المادة (26) من الاتفاقية العامة لتجارة

2. مهام ووظائف المنظمة العالمية للتجارة:

جاءت الوظائف والمهام الموكلة للمنظمة كما حددتها المادة الثالثة من اتفاقيات أوروغواي وهي على النحو الآتي:²

- تسيير ومتابعة تنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقية الخاصة بجولة أوروغواي والموقعة في مراكش والعمل على تحقيق أهدافها، كما توفر الإطار اللازم لإدارة وتنفيذ الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف ؛
- تقوم المنظمة بإدارة آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء ؛
- تهيئة الأطراف الدولية للتفاوض بما يتضمنه ذلك من إدارة القواعد والقوانين والإجراءات التي تحكم وتنظم وتسوية المنازعات ؛
- وضع أسس ومحاور التعاون المختلفة بينها وبين كل من صندوق النقد الدولي للتوصل إلى أعلى درجة من درجات التنافس والترابط في مجال ورسم السياسات الاقتصادية العالمية وإدارة الاقتصاد العالمي على أسس أكثر كفاءة.

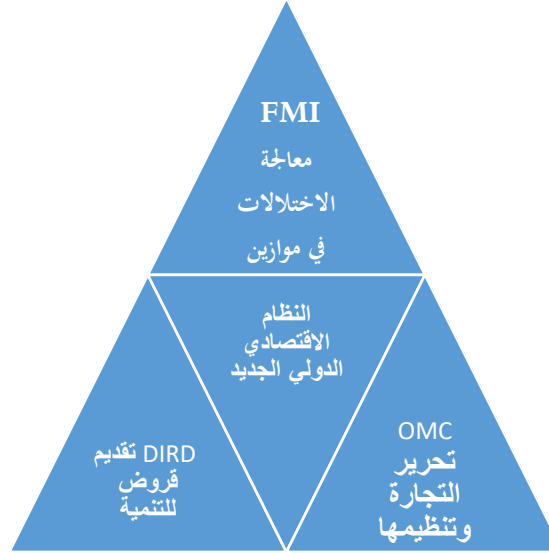
إذن تعتبر المنظمة العالمية للتجارة دعامة أساسية لإدارة الشؤون الاقتصادية الدولية فهي منبر للتسوية بين النزاعات وتحقيق أكبر قدر من التحرر التجاري، وهذا من بين ما يميزها عن الجات، وبذلك، فمن خلال إنشاء المنظمة العالمية للتجارة اكتملت الحلقة المفقودة لإقامة الثالوث المكون من صندوق النقد الدولي والبنك العالمي والمنظمة العالمية للتجارة.

الخدمات على أن: " يضع المجلس العام الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة، وكذلك مع المنظمات الحكومية الدولية المعنية بالخدمات "

¹ في القمة الواحدة والعشرين للدول الصناعية السبع الكبرى المنعقدة في هاليفاكس بكندا عام 1995، تم الإنفاق على إحداث تغييرات في وظائف مؤسسات بریتونودز والمنظمة العالمية للتجارة، ومنحها المزيد من الصلاحيات لكي تشكل مجلس إدارة حقيقيا للعالم.

² اشتملت النصوص القانونية للاتفاقيات التي تضمنتها جولة الأوروغواي وكذلك المذكرات والقرارات الوزارية والإعلانات التي تمت الموافقة عليها في اجتماع مراكش في أبريل 1994 على حوالي خمسمائة (500) صفحة.

شكل رقم-5-: ثلوث النظام الاقتصادي العالمي الجديد



المرجع: بن موسى كمال، من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة (WTO) دراسة تحليلية للنظام التجاري الدولي ومستقبله، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، أبريل 1996، ص. 185.

كخلاصة يمكن القول أن المنظمة العالمية للتجارة هي متابعة أو تكملة للجات، مع أن تركيبها يعد أكثر اتساعا، حيث جاءت لتغيير الهيئات والقواعد التي لم تعد تتماشى والتطورات التجارية المعاصرة.¹

III. الهيكل التنظيمي واختصاصات الأجهزة وآلية عملها

إن الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة يعكس بشكل كبير الأهداف والوظائف والمهام التي أنشأت من اجلها²، ولكي تمارس المنظمة اختصاصاتها فهي تحتاج إلى أجهزة مختصة منها الرئيسية والثانوية.

¹OMC, Un Commerce Ouvert Sur L'avenue, OMC 2^{ème} Edition, Secretariat de L'OMC, Genève 1998, P 15.

² فضل علي مثنى، الآثار، المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، ص. 84.

1. الهيكل التنظيمي واختصاصات الأجهزة:

1.1 المؤتمر الوزاري: يتألف من ممثلين عن جميع الأعضاء بمستوى وزير، ويجتمع مرة كل سنة على الأقل وهو السلطة العليا للإشراف على تنفيذ مهام المنظمة واتخاذ القرارات اللازمة في جميع المسائل التي تتعلق بالاتفاقية التجارية المتعددة الأطراف.¹

2.1 المجلس العام: يتكون من ممثلين عن جميع الأعضاء ويجتمع تسعة مرات في السنة على الأقل، كما يجتمع كلما دعت الحاجة إلى ذلك؛ ومن مهامه مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء، كذلك الإطلاع على مهام المؤتمر الوزاري ليقوم بتسوية النزاعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الناتجة عنه.²

3.1 المجالس المتخصصة: ينشأ مجلس لشؤون التجارة في السلع وآخر في الخدمات ومجلس لشؤون حماية الملكية الفردية، وتكون هذه الأخيرة مفتوحة لمن يرغب من الدول الأعضاء، وتنعقد اجتماعاتها كلما دعت الضرورة إلى ذلك وهي تعمل تحت إشراف المجلس العام.

4.1 اللجان الفرعية: ينشأ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية وأخرى لقيود ميزان المدفوعات ولجنة كذلك للميزانية والمالية الإدارة، كما ينشأ لجان أخرى كلما دعت الحاجة لذلك، وتقوم هذه اللجان بالمهام الموكلة إليها بموجب الاتفاقات متعددة الأطراف وبما يعهد إليها المجلس العام من مهمات إضافية، وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة لجميع من يرغب من الدول الأعضاء.

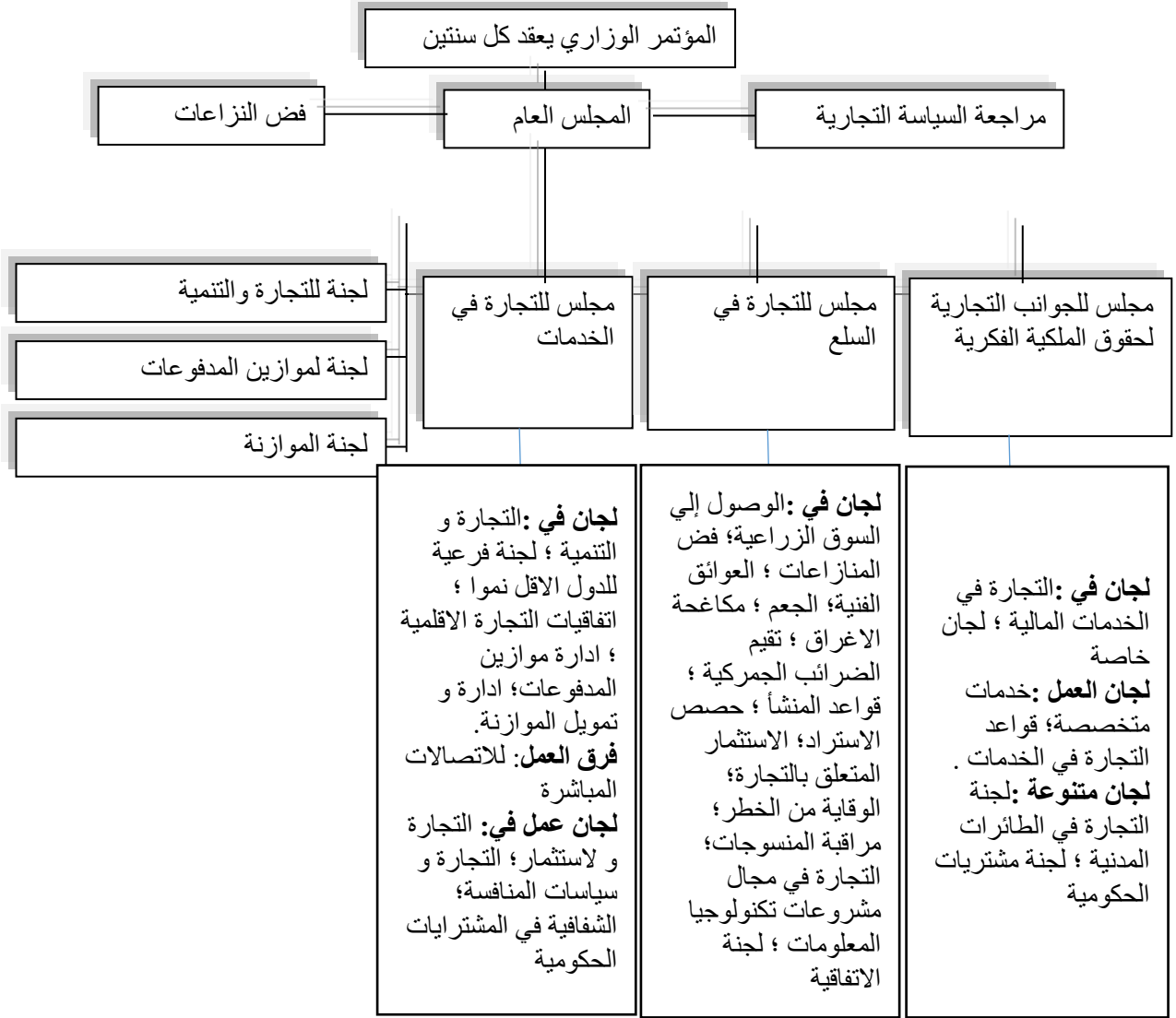
5.1 السكرتارية: يتضمن هيكل المنظمة "سكرتارية" يرأسها مدير عام يعينه المؤتمر الوزاري ويحدد له سلطته وواجباته وشروط خدمته وفترة شغل منصبه، وهو بدوره يعين

¹ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية - نظرة عامة على بعض القضايا (مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998)، ص. 338.

² نفس المرجع، ص ص. 338-339.

موظفي السكرتارية ويحدد لهم واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المركز الوزاري، ويمتاز طاقم السكرتارية هذا بالاستقلالية التامة عن أي دولة.

شكل رقم-6-: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة OMC



المراجع: محمد ناجي حسن خليفة، "اتفاقية منظمة التجارة العالمية وأثرها على الدول النامية"، الملتقى العلمي الدولي

الأول، كلية الاقتصاد، الجزائر 31 ماي-02 جوان 2003، ص. 2.

2. آلية عمل أجهزة المنظمة:

يتم الفصل في اتخاذ القرارات في المنظمة ومجالسها بتوافق الآراء، وهذا يعني بأن القرار قد يتخذ بدون أي اعتراض أو تدخل رسمي من الأعضاء الحاضرين في الجلسة التي يناقش فيها اتخاذها الأخير، وفي حالة عدم التوصل إلى قرار بتوافق الآراء في المسألة المعروضة يتم اللجوء إلى التصويت ولكل عضو في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجالس واللجان صوت واحد فقط، وتتخذ القرارات بأغلبية الأصوات النسبية ما لم ينفي ذلك خلاف في نصوص الاتفاقات الأخرى وفي حالة انعقاد المجلس العام بصفته مجلس فض المنازعات يشترط حصول أي اقتراح على أغلبية ثلاث أرباع عدد أصوات الحاضرين على الأقل، وكذلك في حالة اتخاذ القرارات من قبل المؤتمر الوزاري حول تفسير أي نص من نصوص الاتفاقات وفي الحالات الاستثنائية التي يقرر فيها المؤتمر الوزاري أو المجلس العام إعفاء أي عضو من التزام مقرر في الاتفاقات؛ أما إقرار التعديلات على المواد الأولى والثانية والرابعة والتاسعة فيحتاج إلى موافقة جميع الأعضاء.

IV. نطاق المنظمة العالمية للتجارة وشروط الانضمام والانسحاب منها

1. نطاق المنظمة العالمية للتجارة:

من الملاحظ أن المنظمة العالمية للتجارة أحدثت الكثير من التغيير على المستوى العالمي لا سيما الاقتصادي منه، فهي حققت نوعاً من العدالة بين الدول الأعضاء فيها من حيث الحقوق وكذا الواجبات، مع وجود بعض الاختلاف بين الدول المتقدمة والدول النامية وهذا الاختلاف يعود إلى الطبيعة والمستوى الاقتصادي لها، وهذا يكون على مستوى الالتزامات فحسب.

تشير نصوص اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة "OMC" على أنها: "مؤسسة يتم من

خلالها إجراء المفاوضات التجارية بين الدول الأعضاء فيها؛ يتعلق بالاتفاقات والوثائق القانونية التي تخضع لها وهي كذلك تنشط في العديد من مجالات التجارة الدولية في السلع والخدمات والملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، كما أنها تغطي الوثائق الخاصة بالإجراءات وطبيعة عمل المنظمة والإطار التنظيمي لنشاط التجارة الدولية. فمنظمة التجارة العالمية إذن هي منظمة عالمية تحتكم على سلطة تعاقدية لوضع القواعد واتخاذ الإجراءات وصياغة الأحكام فيما يخص الأمور التبادلية على مستوى التجارة الدولية، وخاصة تلك التي تكون أرض خصبة لتعقد الخلافات التجارية بين الدول، فالمنظمة إذن شغلها الشاغل هو إدارة النظام التجاري العالمي.

2. شروط الانضمام والانسحاب منها:

بغية كسب العضوية في ال OMC أو الانسحاب منها تمت شروط يجب توافرها، وإجراءات يتم اعتمادها لأجل بلوغ ذلك، وهو ما سنوجزه فيما يلي:¹

1.2. الانضمام: إن أغلبية أعضاء المنظمة العالمية للتجارة هم في الواقع أعضاء في الجات وقعوا على الوثيقة النهائية بجولة الأورجواي وأنهم مفاوضاتهم المتعلقة بأسواق السلع والخدمات من خلال مؤتمر مراكش.

تنص المادة (12) من اتفاقية المنظمة على أن أية دولة أو إقليم جمركي منفصل متمتعة بالاستقلال التام في تسيير علاقاتها التجارية الخارجية والإجراءات الأخرى المنصوص عليها في الاتفاقية التجارية متعددة الأطراف، يحق لها الانضمام على أساس الشروط التي يتم الاتفاق عليها مع المنظمة، ويتولى المؤتمر الوزاري النظر في طلبات الانضمام، وعليه فإن خلال الخطوة الأولى من عملية الانضمام تقوم الدولة الراغبة في الانضمام بإرسال طلب العضوية إلى المدير

¹لمزيد من المعلومات أنظر:

هلال محسن أحمد ورضوان محمد، "قواعد الانضمام والتفاوض في المنظمة العالمية للتجارة"، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، نيويورك 2001، ص ص. 5-6.

العام في المنظمة تبدي فيه نيتها في الانضمام، يفحص الطلب من طرف المجلس العام وينظر ويقر فيه إذا كان من الواجب إعداد مجموعة عمل لمناقشة هذا الطلب.

تقوم بعد ذلك أمانة المنظمة بإعلام البلد الراغب في الانضمام بالإجراءات التي سيتبعها عند قبول طلبه والتي تتمثل في تقديم مذكرة مساعدة تتضمن نظام التجارة الخارجية، هذه الأخيرة يشترط أن تكون مفصلة تحتوى على إحصائيات دقيقة " السياسات الاقتصادية، التجارة الخارجية للسلع والخدمات، السياسات الخاصة لتجارة السلع، النظام التجاري للملكية الفكرية والنظام التجاري للخدمات". يمكن كذلك لأعضاء المنظمة تقديم طلبات كتابية إلى الحكومة صاحبة الطلب للحصول على توضيحات إضافية، ويشترط تقديم رد كتاب، وتقوم الدول الراغبة في الانضمام بحضور اجتماعات تعقدتها مجموعات العمل المختصة، وأخيرا يقوم فريق العمل هذا بتقديم تقرير مصحوب بمشروع القرار واتفاق الانضمام إلى المجلس العام، وهنا يجتمع مندوبوا حكومات الأعضاء في المنظمة لتتم المصادقة على التقرير المصحوب بمشروع قرار الانضمام بإعلان تلك الدولة عضوا في المنظمة، وتتم الموافقة بتصويت أغلبية الثلثين.

2.2 الانسحاب: رتبت ضوابط الانسحاب المادة (15) من الاتفاقية إذ يحق لأي عضو الانسحاب من المنظمة وكافة الإجراءات التابعة لها و يصبح هذا الانسحاب جاريا بعد مضي ستة اشهر من تاريخ إيداع الطرف الراغب في الانسحاب خطاب محرر بهذا المضمون لدى المدير العام للمنظمة، ويعني بذلك تلقائيا سقوط حق و امتيازات الطرف المنسحب وكذلك المعاملة التفضيلية التي يحصل عليها بموجب التزامات الدول الأخرى الأعضاء، كما يصبح ذلك العضو في حالة حل من كافة التزاماته سواء التي تفرضها أحكام الاتفاقيات أو التي يلتزم بها من خلال جداول تنازلاته في السلع و الخدمات. ولقد حددت الاتفاقية المهلة اللازمة لسريان مفعول الانسحاب لإتاحة الفرصة أمام الأعضاء الآخرين للتشاور مع العضو المنسحب حول مصالحهم بهدف حمايتها والتي قد تتأثر بموجب انسحابه.

3. الآثار المترتبة على المنظمة العالمية للتجارة "إيجابيات و سلبيات"

تتمثل أبرز الجوانب الإيجابية و السلبية في :

1.3 . إيجابيات OMC: وتتمثل في:¹

- المنظمة تساهم في ترقية السلم؛
- الخلافات تعالج بطريقة بناءة؛ القواعد تجعل الحياة سهلة لكل واحد؛
- تحرير المبادلات يحقق تكاليف الحياة؛ توسع تشكيلة المنتجات والنوعيات المقترحة؛ التجارة تزيد من الدخل؛
- التجارة تعش النمو الاقتصادي؛ المبادئ الأساسية للمنظمة تزيد من الفعالية؛
- المنظمة تساعد الحكومات في تبني تصميم متزن للسياسات التجارية؛ تعطي أكثر تأكيد و أكثر شفافية للتبادلات التجارية.

2.3 . سلبيات OMC: وتتمثل في:²

- المنظمة تملّي على الحكومات السياسات الواجب إتباعها؛
- المنظمة تطالب بالتبادل الحر مهما كان الثمن؛
- المنظمة لا تشغل إلا بالمصالح التجارية التي تنصدر التنمية؛
- المصالح التجارية فوق حماية المحيط؛ المصالح التجارية فوق المصالح الأمنية و الصحة؛
- المنظمة تحطم مناصب الشغل و تعمق الفجوة بين الدول الفقيرة و الغنية؛
- البلدان الصغيرة ليسوا أقوىاء في المنظمة؛ المنظمة عبارة عن مجموعة من الضغوطات القوية؛
- المنظمة غير ديمقراطية؛ البلدان الضعيفة تواجه قيود للإنضمام إلى المنظمة.

¹Dix avantages du système commercial de l' OMC , Publication de l' OMC, Genève , Suisse, Juillet 2000, P. 1.

²Dix malentendus fréquents au sujet de l' OMC , publication de l' OMC, Genève , Suisse, Juillet 2000 , P. 2.

الفصل الخامس

التكامل الاقتصادي الإقليمي.

تمهيد:

شهدت العلاقات الاقتصادية الدولية منذ بداية النصف الثاني من القرن العشرين مجموعة من التغييرات و التحولات السريعة والمتلاحقة على جميع الميادين، حيث ظهرت حركة اعتبرت جديدة آنذاك، تستهدف تحرير التجارة و تقوم على أسس إقليمية، و ما ميز تلك الفترة بروز اتجاه دولي نحو قيام التكامل الاقتصادي الإقليمي كإجراء تعمل به الدول لتوسيع حجم التبادل التجاري فيما بينها، أيا كانت الصيغة أو الصورة التي يتخذها، ولقد احتل موضوع التكامل الاقتصادي مكانا بارزا في الأدبيات الاقتصادية، نظرا لمجموعة من الأسباب و الدوافع التي جعلت مختلف دول العالم (المتقدمة أو النامية) تتجه إلى الدخول في تجمعات اقتصادية إقليمية، بعد إدراكها ضرورة و حتمية التكامل الاقتصادي الإقليمي و أهميته.

ويعود الإطار أو الأساس النظري لفكرة التكامل الاقتصادي الإقليمي إلى مجموعة من الاقتصاديين الذين برزوا خلال فترة الخمسينيات من القرن الماضي (القرن العشرين)، حيث أنهم حاولوا الإجابة على مجموعة من الأسئلة التي تثار حول هذا الموضوع بمختلف جوانبه، ليترجم ذلك فيما بعد إلى مجموعة من النظريات المفسرة لقيام ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية بين مختلف دول العالم.

أولا. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي

قبل التعرض لمفهوم التكامل، يجب التطرق أولا إلى مفهوم الإقليمية ومن ثم محاولة ضبط مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي.

I. مفهوم الإقليمية والتكامل الاقتصادي الإقليمي

1. مفهوم الإقليمية

هناك اتجاهين رئيسيين يجب التمييز بينهما.

الاتجاه الأول: الذي يرى في الإقليم وحدة أرضية تضم في إطارها مصالح مترابطة كما أن التنظيم الإقليمي يجسده اتفاق بين الدول المتجاورة لتنظيم شؤونها الدولية كما تراه مناسبا.¹ نجد أن هذا التعريف يركز على المعيار الجغرافي أي الوحدة الجغرافية.

الاتجاه الثاني: يرى أصحاب هذا الاتجاه أن الإقليمية هي تنظيم إقليمي يضم مجموعة من الدول ذات المصالح المشتركة بمعاهدات واتفاقيات مشتركة، كما يشترط هذا الاتجاه أن لا يقل عدد الدول المشكلة للتجمع

الإقليمي عن أربعة دول، ويرى أن المصلحة السياسية هي أهم دافع لإقامة هذا التجمع.² وقد تلقى هذا الاتجاه مجموعة من الانتقادات ذلك أن ظاهرة التجمعات الإقليمية وانطلاقا من فترة الثمانينيات من القرن الماضي لم تجمعها بالضرورة المصلحة السياسية، وإنما يكفي توفر مصلحة مشتركة في أي مجال من المجالات المختلفة: الاقتصادية، الاجتماعية وغيرها.

¹ إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكامل الاقتصادي العربي: العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة، ط1 (القاهرة، 2002)، ص. 120.

² على الموقع الإلكتروني:

مما سبق يمكن القول إن الإقليمية هي: مجموعة من الدول المنتمية إلى إقليم جغرافي معين سواء كان هذا الإقليم داخل القارة الواحدة أو يتعدى القارة الواحدة، حيث تجمعها خصائص اقتصادية واجتماعية معينة، كما أنها تعتبر بمثابة حل وسط للدول التي تريد أن تفتح أبوابها لجميع الأسواق الدولية الذي تنادي به العولمة وبين رغبتها في عدم الانعزال عن العالم الخارجي.

2. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي

إن كلمة تكامل ذات أصل لاتيني (integritas) وتشير في معناها اللغوي إلى التكميل، التمام، الكل التام، أي بمعنى آخر جعل الشيء كلا متكاملًا، أو عملية تجميع وربط الأجزاء المنفصلة وإضافة بعضها إلى بعض لتكوين كل متكامل وبالتالي أداء وظيفة معينة¹.

أما المفهوم الاقتصادي للتكامل الإقليمي فقد اختلف باختلاف آراء بعض الاقتصاديين وفيما يلي أبرز ما ورد في هذا المجال.

عرفه الكاتب الاقتصادي الهولندي **Tinbergen** على أنه: "خلق الهيكل المناسب للاقتصاد الدولي والذي يتم خلاله إزالة كل الصعوبات والعوائق المصطنعة أمام التبادل التجاري، مع إدخال العناصر اللازمة للتنسيق والتوحيد"²، كما أشار Tinbergen على أن التكامل يحوي جانبين: جانب سلمي و آخر إيجابي فيشير إلى التكامل في جانبه السلمي من خلال إلغاء و استبعاد أدوات معينة في السياسة الاقتصادية الدولية، أما الناحية الإيجابية منه فتشير إلى الإجراءات التدميمية التي يراد بها إلغاء عدم الاتساق في الضرائب والرسوم بين الدول الرامية إلى التكامل.³

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، ط1 (الإسكندرية: دار الفكر العربي، 2007)، ص.10.

² Jan Tinbergen, **International Economic Integration** (New York: Elsevier, 1965), p.57.

³ Ibid.

ما يلاحظ على هذا التعريف أنه ينظر إلى تحرير التجارة بين مجموعة من الدول على أنها وسيلة لتحقيق عامل تساوي عناصر الإنتاج في حالة توافر مجموعة معينة من الشروط (سيادة المنافسة النامية، تشابه دوال الإنتاج عالميا، غياب عنصر نفقات النقل)، وهي شروط لا تنطبق مع الواقع الاقتصادي المعاش، فضلا عن ذلك فإن تحرير التجارة الدولية لا يستطيع بمفرده تكوين الاندماج الاقتصادي بين الدول لأن هذا لن يحصل إلا من خلال وجود تطور اقتصادي معين يسمح بقيام التبادل التجاري، مثل ما هو حاصل في الدول الصناعية المتقدمة أما الدول النامية فهي تسعى أولا لتحقيق التنمية الاقتصادية، فالمشكلة تتمثل في عدم وجود أوضاع مناسبة حجم التبادل التجاري فيما بينها نتيجة العلاقات التبعية التي تربطها بالاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة والتي فرضت عليها نمطا من تقسيم العمل الدولي يندمج مع اقتصادياتها دون غيرها، أين تتشابه منتجات الدول النامية نتيجة لتمائل الهياكل الاقتصادية و هو ما يقف حاجزا أمام قيام التبادل التجاري بينها.

أما التعريف الثاني فهو الاقتصادي المجري Bela Balassa، حيث عرف التكامل الاقتصادي في مؤلفه "نظرية التكامل" على أنه عملية وحالة¹ كونه عملية يتضمنه مختلف التدابير والإجراءات التي يراد منها إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية المنتمية إلى دول التكامل، أما كونه حالة فإنه يتمثل في اختفاء وإزالة مختلف صور التفرقة بين الاقتصاديات المتكاملة²، وهذا يعني التركيز على النتيجة التي تم تحقيقها والوصول إليها من خلال التكامل الاقتصادي.

أما كما يعرفه Gunnar Myrdal وذلك نقلا عن الكاتب: **فؤاد أبو ستيت** " التكامل يسعى إلى رفع الكفاءة الإنتاجية ضمن الكتلة الاقتصادية المتساوية للأعضاء في هذا

¹Bela Balassa, **The Theory Of Economic Integration**, Homewood, Richard D, Irwin, (Inc, USA, 1961), P.1.

²Ibid.

التكتل بغض النظر عن سياستهم.¹ ويبدو هذا التعريف أكثر شمولاً وأتساعاً من التعريفين السابقين.

أما **Fritz Machlup** فيعرفه وذلك نقلاً عن الكاتب: زايري بلقاسم على أنه: "فكرة التكامل تنطوي على الإفادة الفعلية من كل الفرص التي يتبعها التقسيم الكفاء للعمل، ففي أي نطاق منطقة تكاملية يتم استخدام عوامل الإنتاج والسلع، كما يتم تبادلها بالدرجة الأولى على أساس حساب الكفاءة الاقتصادية البحتة وبصفة أكثر تحديداً دون تمييز أو تحيز بالمكان الجغرافي الذي نشأت فيه هذه السلعة."² نجد أن هذا التعريف يرى أن جوهر الاندماج الاقتصادي هو إزالة العقبات التي تحول دون انتقال جميع أنواع وأنماط العمالة ورأس المال والمنتجات بوصفها شروط ضرورية وإن لم تكن بالكافية وحدها لإحراز الاندماج الكامل الذي يتطلب أيضاً إقامة مؤسسات وإتباع سياسات مشتركة من شأنها أن تؤمن استمرار عدم التمييز وعدم التحيز، وانتهاج سياسات اقتصادية مشتركة في مجال النقد والتمويل والضرائب وغيرها من أوجه النشاط الاقتصادي وصولاً إلى الهدف النهائي وهو اختفاء كافة أشكال التمييز بين أعضاء التكامل. ويتضح من التعريفات السابقة أن الاندماج الاقتصادي ليس بالعملية البسيطة وإنما هو درجة عالية من التعقيد والشمول ومن بعد المدى في العلاقات الاقتصادية والسياسية، وهو بذلك عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر، يقوم أساساً على إزالة كافة الحواجز والعوائق أمام المعاملات التجارية وانتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف زيادة الإنتاجية العامة مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو.

¹فؤاد أبوستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2004)، ص. 6.

²زايري بلقاسم، "تحليل إمكانيات التكامل العربي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الشارقة، المجلد السادس، العدد الأول، 2009، ص. 58.

II. مراحل التكامل الاقتصادي

تتمثل أهم مراحل التكامل الاقتصادي في:

1. النظام التفضيلي للتجارة:

أو ما يسمى كذلك منطقة التفضيل الجمركي، وهي عبارة عن اتفاق بين مجموعة من الدول باتخاذ مجموعة من التدابير والإجراءات تتعلق أساسا بتخفيف العقبات الجمركية وغير الجمركية المفروضة على الواردات، بمعنى آخر هناك معاملة تفضيلية تتضمن منح مزايا وتسهيلات للسلع الواردة من الدول المتعاقدة. ويتميز النظام التفضيلي للتجارة بما يلي:¹

- تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية ولكن دون إلغائها بشكل كلي؛
- يخص نظام المعاملة التفضيلية الجمركية الجانب السلعي فقط ولا يشمل الجانب النقدي؛
- للدول الأعضاء في هذا النظام الحق في صياغة ورسم نمط سياستها الجمركية وغير الجمركية تجاه الدول غير الأعضاء دون الخضوع لإجراءات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء.

2. منطقة التجارة الحرة:

على عكس المرحلة السابقة التي تعتمد على التخفيف من القيود الجمركية وغير الجمركية، فإن إنشاء منطقة تجارة حرة، يهدف إلى التخلص الكلي من العراقيل الجمركية وغير الجمركية على السلع بين الدول الأعضاء، على أن تحتفظ كل دولة بسياساتها تجاه العالم الخارجي أي الدول غير الأعضاء في المنطقة التكاملية.² وبالتالي تنطوي منطقة التجارة الحرة على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء، كمل أنها تقتصر أساسا على الجانب السلعي

¹ عمر صقر، التكامل الاقتصادي والدولي (مصر: مكتبة عين شمس، 1996)، ص. 40.

² عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة: الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة، ط1 (القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2002)، ص. 27.

فقط، إلى أن تصل الرسوم الجمركية في نهاية هذه المرحلة إلى الصفر، ويعتبر أغلب الاقتصاديين أن هذه المرحلة هي المرحلة الأولى للتكامل الاقتصادي، فهي ذات أهمية كبيرة كون النجاح في المراحل اللاحقة يعتمد بشكل كبير عليها.

3. الإتحاد الجمركي:

يتبع إنشاء منطقة التجارة الحرة إنشاء اتحاد جمركي بين الدول الأعضاء والخطوة الإضافية هنا بعد إلغاء التعريفات الجمركية هي توحيد النظم والتعريفات الجمركية بين الدول الأعضاء من جهة ومن العالم الخارجي أي الدول الأعضاء من جهة أخرى.¹ يتم ذلك من خلال توحيد التعريفات الجمركية لواردات الدول الأعضاء في الاتحاد عند معدل معين بالإضافة إلى إنشاء صندوق مركزي للإيرادات الجمركية بهدف إعادة توزيع هذه الإيرادات بين الدول الأعضاء بهدف تعويض الدول التي قد تتضرر حصيلتها من الإيرادات الجمركية نتيجة لإنشاء الإتحاد.²

ويتضح من هذا أن الإتحاد الجمركي يتميز عن منطقة التجارة الحرة في توحيد مستوى الرسوم الجمركية في كل الدول الأعضاء في مواجهة العالم الخارجي وهو بذلك لا يواجه المشكلة التي تواجهها انحراف التجارة عن طرقها الطبيعية داخل نطاق المنطقة.³

¹Jean François.Mittaine et François.Pequerul, **Les Unions économiques régionales** (Paris : Armand Colin, 1999), P.16.

² سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2 (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1994)، ص. 292.

³Andrew. Harrison et ErtugrulDalkiran, EnaElsey, **Business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe**, traduit par : Siméon Fongang (Bruxelles : édde boeck Université, 2004), P.203.

*Benelux: اختصار لـ: Belgaum-Netherlands-Luxemburg / بلجيكا-الأراضي المنخفضة (هولندا)

لوكسمبورغ.

كما أن الدول الأعضاء في الإتحاد أو حتى تجديد الاتفاقيات المعقودة مع هذه الدول، ولا بد من موافقة الدول الأعضاء في هذا الشأن، والهدف من ذلك هو الحرص على فعالية التعريفة الجمركية الموحدة.

وفي أغلب الأحوال تكون الاتحادات الجمركية أكثر كفاءة من درجات التكامل الاقتصادي وتسمح بالتكامل بين الأسواق بدرجة أكبر ولكنها تحتاج أيضا إلى تنظيم أكثر ووضع قيود أوثق على سياسات وسيادات الدول الأعضاء، ومن الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية اتحاد البنلوكس "Benelux" الذي تم توقيعه سنة 1922 بين بلجيكا ولكسمبورغ، ثم انضمت هولندا إليه سنة 1947. ودخل حيز التنفيذ سنة 1948¹، ويعتبر هذا الإتحاد أول تجربة رائدة في مشروع التكامل الاقتصادي.

4. السوق المشتركة:

وهي مرحلة أكثر تقدما تلي مرحلة قيام الاتحاد الجمركي، حيث يتم فيها إضافة إلى مقومات الاتحاد الجمركي تكامل الأسواق بإلغاء كافة القيود على انتقال عناصر الإنتاج بما فيها العملة ورؤوس الأموال، فهي تهدف إلى:²

- تحرير التجارة البينية للدول الأعضاء في السوق؛

- إزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة؛

- تشجيع حرية تنقل عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء، وهذا ما يؤدي إلى إعادة توزيع

عناصر الإنتاج بين تلك الدول الأعضاء وبالتالي إمكانية زيادة إنتاجها، حتى تصبح هذه الدول سوقا واحدة ينتقل فيها العمال دون قيود وكذا رؤوس الأموال بشكل أوسع.

¹François Gauthier, **Relation économique internationale**, 2^{ème}ed(canada : les presses de l' Université Laval, 1992),P.190.

²عبد المنعم المراكبي، التجارة الدولية وسيادة الدولة (القاهرة: دار النهضة العربية، 2005)، ص. 409.

ومن الأمثلة البارزة للسوق المشتركة نجد السوق الأوروبية المشتركة التي أنشأت بمقتضى معاهدة روما والتي تم التوقيع عليها سنة 1957، وفي المنطقة العربية تم الاتفاق على إنشاء سوق عربية مشتركة وهذا في 23 أوت 1964.

5. الوحدة الاقتصادية :

يعتبر هذا الشكل من أكثر أشكال التكامل الاقتصادي تطورا، حيث يشتمل على نفس خصائص وشروط السوق المشتركة من إلغاء للرسوم الجمركية وتخفيف عوامل الإنتاج، لكن يضاف إلى ذلك تنسيق السياسات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية وغيرها، وكذلك إنشاء العديد من المؤسسات الاقتصادية التي تكتسب سلطة تحقيق هذا التنسيق، وفي هذا الإطار فان الدول الأعضاء في الإتحاد الاقتصادي تتنازل عن جزء من سيادتها الاقتصادية، وهذا بغرض تحقيق انسجام بين السياسات الاقتصادية العامة للدول أطراف الوحدة.¹ ولقد سارت دول السوق الأوروبية المشتركة في هذا الاتجاه منذ أواخر الستينيات من القرن الماضي وذلك من خلال تنسيق كافة السياسات الاقتصادية لها، ليتم الإعلان عن قيام الإتحاد الأوروبي سنة 1993 بعد التوقيع على معاهدة ماستر يخت سنة 1992.

6. الإتحاد الاقتصادي التام:

يعتبر التكامل الاقتصادي التام آخر درجات التكامل الاقتصادي وبمقتضاه تصبح اقتصاديات الدول الأعضاء كإقتصاد واحد، وفيه يتم توحيد السياسة الاقتصادية والمالية والاجتماعية، بحيث يتبع الأعضاء نفس السياسات، وتتطلب إنشاء سلطة اقتصادية إقليمية عليا تسيطر على كافة النواحي الاقتصادية للدول الأعضاء، بهدف تنسيق العمل الاقتصادي على كافة المستويات ومراقبة تنفيذ تلك السياسات الموحدة.²

¹ إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص. 26.

² نفس المرجع.

مما سبق يمكن القول إنه بإمكان الدول القيام بتكامل اقتصادي ولكن بدرجات متفاوتة.

III. دوافع قيام التكامل الاقتصادي الإقليمي

إن دوافع التكامل الاقتصادي الإقليمي تتمثل في المزايا والمنافع التي من الممكن أن تعود على الدول المتكاملة بعد تكاملها مقارنة بما كانت تحصل عليه قبل التكامل ويمكن تقسيم هذه الدوافع إلى دوافع كامنة في البيئة الاقتصادية المحلية، ودوافع كامنة في البيئة الاقتصادية الدولية. كما تجدر الإشارة إلى أن هذه الدوافع تختلف بين الدول الصناعية والدول النامية، وفي هذا العنصر سيتم إدراج الدوافع العامة التي تقف وراء إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

1. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية المحلية

يمكن إيجازها فيما يلي:¹

- الرغبة في رفع معدلات النمو الاقتصادي من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم داخل المنطقة التكاملية، فقد يرى الأعضاء أنه يمكن تحقيق منافع اقتصادية في هيكل إنتاجي أكثر كفاءة نتيجة استغلال وفورات الحجم الكبير، ومن حافز النمو الاقتصادي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر والتعليم عن طريق الخبرة وأنشطة البحوث والتطوير؛

- الرغبة في القيام بإصلاحات في السياسة الاقتصادية المحلية على المستوى الإقليمي يعطي تلك الإصلاحات المساندة والمصدقية؛

- الاعتقاد بان الإقليمية تؤدي إلى توسع الأسواق الإقليمية المحلية داخل التكتل، مما يؤدي إلى زيادة فرص الصناعات الإقليمية في المنافسة بالأسواق العالمية؛

¹C.Carmen, **Regional Economic Integration**, published in 26-03-2005 disponible sur le site : www.du.edu-ccacho/curent.html,pp.1-2 . Consulté le: 13/05/2008 à 13:25.

- قد يكون للأعضاء تقدير خاص للأهداف غير الاقتصادية مثل تقوية الروابط السياسية والتحكم في تدفقات الهجرة؛
- قد تسعى الدول الصغيرة لمزيد من الفرص مما يتعلق بالإنفاذ للأسواق بتكوين ترتيب تجارى إقليمي مع دول أكبر؛
- رغبة الأعضاء في تحسين قدراتهم التفاوضية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف؛
- قد يرغب العضو في تنمية صناعات لا يمكن تنميتها دون وجود سوق إقليمي محمي أو ما يعرف بالصناعات الإقليمية الوليدة. وهذا بغرض زيادة قدراتها التنافسية الدولية إذا ما أعطيت الوقت الكافي.

2. الدوافع الكامنة في البيئة الاقتصادية الدولية

على الرغم من وجود الدوافع الناجمة عن المتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية التي تقف وراء زيادة الاتجاه نحو التكتلات الإقليمية الجديدة، فهناك مجموعة من التطورات الحديثة في نهاية الثمانينيات من القرن الماضي أفرزت العديد من التأثيرات والتي شكلت أهم الدوافع وراء هذا الاتجاه وهي:¹

1.2. تأثير الإتحاد الأوربي: كان من نتيجة المفاوضات التي تمت في منتصف الثمانينيات من القرن الماضي حول توسيع نطاق السوق الأوروبية وإتمام مرحلة التحرك نحو السوق الأوروبية الموحدة للسلع والخدمات والعمالة ورأس المال، إذ اتجهت أوروبا إلى تكوين الإتحاد الأوروبي والذي أصبح يشكل حصنا أوروبيا، ومن هنا ساد اعتقاد لدى باقي دول العالم بان السوق الأوروبية ربما أقل انفتاحا أمام تجارة الدول غير أعضاء

¹C.cramen , op, cit ,p 5.

فيالاتحاد، ولذلك فقد كان رد فعل دول العالم إما الالتحاق بعضوية الاتحاد الأوروبي أو الاشتراك في تشكيل تكتلات خاصة بهم.

2.2. انهيار المعسكر الاشتراكي: مع انهيار الاتحاد السوفياتي السابق وبالتحول الذي حدث في وسط وشرق أوروبا من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، ورغبة الاتحاد الأوروبي في تطوير الاتحاد ليشمل دول جديدة من شرق أوروبا، أدى ذلك إلى زيادة قلق باقي دول العالم من أن الاتحاد الأوروبي قد يركز اهتمامه نحو التوجه الداخلي على حساب تحرير التجارة متعددة الأطراف، مما شجع تلك الدول على الانخراط في أحد التكتلات القائمة أو إنشاء تكتلات جديدة.

3.2. سياسات التحرير الاقتصادي في معظم دول العالم النامي: أدى انتشار نظم التحرير الاقتصادي في معظم الدول النامية إلى حدوث تقارب في الفكر الاقتصادي خاصة السياسات المتعلقة بالتنمية الاقتصادية والسياسات التجارية بما فيها التكتلات الإقليمية، كما أدى الاجتماع المتعاضم للاستراتيجيات الاقتصادية ذات المسار التحرري إلى تراجع سياسات الإحلال محل الواردات لمصلحة تحرير السوق كشرط مسبق لنجاح التكامل الإقليمي.

ثانيا. التكامل الاقتصادي الإقليمي بين المنهج التقليدي والمنهج الحديث

إن التكامل الاقتصادي الإقليمي بمراحلها المختلفة، انطلاقاً من منطقة التفضيل الجمركي ووصولاً إلى الاندماج التام، أطلق عليه بالمنهج التقليدي للتكامل الاقتصادي والذي تعارفت عليه نظرية التكامل لـ B.Balassa حول الاتحاد الجمركي سنة 1950، وأعمال الاقتصادي Jacob Viner سنة 1962 في مؤلفه نظرية التكامل الاقتصادي.

I. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي التقليدي: يتميز ب¹

1 . التقارب الجغرافي:

يعتبر من أهم شروط نجاح التكامل بدوره في تسهيل انتقال السلع والخدمات والعمالة داخل المنطقة التكاملية، كما يخفض من تكاليف النقل التي قد تكون متباعدة أو متناثرة جغرافيا.

2 . الإرادة السياسية:

غياب الإرادة السياسية يعد من أهم أسباب فشل التكامل الاقتصادي، لذا وجب على الحكومات التي تعمل على خلق مؤسسات للاندماج الإقليمي مع وضع حدود متفق عليها حرية العمل الوطني، كما يقبل كل بلد التضحيات المؤقتة التي يتطلبها العمل المشترك.

3 . تجانس الاقتصاديات القابلة للتكامل:

يجب أن يكون التكامل بين اقتصاديات ذات هياكل متجانسة ومتماثلة وقابلة للتكامل، وتكاملها يعني خلق فضاء حقيقي متضامن من حيث لا وجود للاختلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، ولا سيطرة لاقتصاد بلد على اقتصاديات الدول الأخرى، وفي هذه الحالة تتشكل وحدة اقتصادية.

4 . توفر وسائل النقل والاتصال:

إن عدم توفر وسائل النقل والاتصال بين الدول المتكاملة اقتصاديا، يجد من إمكانية التوسع التجاري والتخصص الإنتاجي بينهم، كما يصعب تسويق المنتجات وقيام الصناعات الكبرى، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل بين هذه الدول أي اتساع المسافات الاقتصادية.

¹ فلاح خلف الربيعي، "التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة"، الحوار المتمدن، العدد 2666 على الموقع:

<http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879>, Consulté: le 20.03.2008 à 15 :00.

5 . تناسب القيم الاجتماعية والثقافية:

الاقتصادات التي تكون متناسبة ومتجانسة في القيم والنظم، فكلما كانت المجتمعات متقاربة ومتماثلة كلما كانت نسبة النجاح في التكامل مرتفعة.

6 . تنسيق السياسات الاقتصادية القومية:

حرية انتقال السلع بين مختلف الدول التي تضم في تكامل اقتصادي لا تكفي لضمان تنسيق السياسات الاقتصادية فلا بد من توفر جميع الشروط التي تسمح للمنتج بالعمل و المنافسة في ظروف طبيعية وهذا التنسيق ينبغي أن يتناول شؤون التعريف الجمركية، والسياسة التجارية تجاه الدول الواقعة خارج المنطقة، وشؤون الأوضاع الاجتماعية وسياسة الاستثمار، ولا بد من مفاوضات طويلة يتطلبها تنسيق التشريعات والسياسات الاقتصادية، ووضع أجهزة متخصصة ومؤسسات تتمتع بالصلاحيات المطلوبة لمتابعة هذا العمل على ضوء التغييرات التي تطرأ على السياسات الاقتصادية و مقتضيات الظروف الاقتصادية.

انطلاقاً من شروط التكامل و درجاته السالفة الذكر، يتضح أنها قد نفذت في أوروبا متجسدة في الاتحاد الأوروبي، فبعد الحرب العالمية الثانية كان التكامل الاقتصادي يتم وفق الشروط المذكورة سابقاً كالتقارب الجغرافي و التقارب في مستوى النمو و غيرها فأصبح يسمى بالتكامل الاقتصادي التقليدي الذي أخذ بعداً إقليمياً، غير أنه ظهرت صيغة حديثة و بديلة للتكامل خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي، اعتبارها لا تخضع لتلك الشروط، أي بجميع عدد من الدول في شكل أو درجة من درجات التكامل الاقتصادي لا تنتمي إلى إقليم واحد ولا تربطها لغة أو تاريخ أو ثقافة، كما أنها تختلف في درجة تقدمها الاقتصادي (متقدمة و نامية)، وأرتبط هذا التحول بالتغيرات التي شهدتها البيئة الاقتصادية الدولية من تطور تكنولوجي و بروز العولمة الاقتصادية، لذا إتخذ التكامل الاقتصادي بعداً قارياً و هو ما يجعل ارتباط الدول في أكثر من إقليم لا تربطها عوامل اجتماعية ولا تقارب جغرافي، لذا شهد العالم نشاطاً واسع النطاق على صعيد تكوين

التكتلات والتجمعات الإقليمية الاقتصادية سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي، و هذا التوجه لا يدخل ضمن النمط التقليدي للتكامل، وإنما تجمع بين هذه المجموعة من الدول ذات التفكير المتشابه عبر نطاق جغرافي متسع تحده المحيطات و التي تسمى بالمجالات أو الفضاءات الاقتصادية الكبرى، مع تنامي التوجه نحو تشكيل تكتلات تجمع بين دول ذات مستويات تنمية مختلفة.

II. التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث وأهم ما يميزه عن الصيغة التقليدية

مع مجموعة التغيرات والتحولات، ومع قيام منظمة التجارة العالمية، برزت الإقليمية الحديثة على نحو واضح، إحياء لأفكار الستينيات من القرن الماضي، ولكن في إطار جديد يتمثل في تزايد تحرير التجارة، وإزالة العوائق الجمركية. وقد تبلورت سياسة التكتل الإقليمي في الظروف المستجدة، انطلاقاً من أن الدول الصناعية، رغم القوة الاقتصادية التي أصبحت تمتلكها، كل على حده، أصبحت تشعر أنها ليست قادرة لوحدها على مواجهة ظروف المنافسة الحرة مع تنامي دور الشركات المتعددة الجنسيات، وإنما إذا أرادت أن تضاعف من فرصها في احتلال مواقع جديدة في الأسواق العالمية، فإن مقتضيات ذلك، هي بناء أسواق عالمية وسيطة تكون أكثر قدرة على حمايتها والسيطرة عليها، مما يساعدها في مواجهة المنافسة الحرة بحظوظ أكبر ووجود أقوى. مما سبق يمكن تعريف الإقليمية الجديدة في العنصر الموالي.

1. مفهوم التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث:

يذهب البعض في تعريفه على أنه "سياسة تصميم لتخفيض معوقات تدفق التجارة بين الدول بغض النظر عن كون هذه الدول متجاورة أو حتى قريبة أو بعيدة عن بعضها

البعض" ¹.

وهناك من يطلق على الإقليمية الجديدة اصطلاح الإقليمية المفتوحة. والذي أثير خلال
مفاوضات إنشاء كتلت أبيك (APEC)، وهي تعني تلك الترتيبات الإقليمية التي
تستهدف تخفيض القيود على واردات الدول غير الأعضاء، والتي تتعهد فيها الدول الأعضاء
بتحرير بين الدول غير الأعضاء ليست بالضرورة أن تكون مرتفعة مثل مستواها بين الدول
الأعضاء. ²

ويرى أصحاب مصطلح الإقليمية المفتوحة ضرورة توافر عدة شروط هي: ³

- أن تكون مفتوحة العضوية: وتعني أن يحق لأي دولة غير عضو ترغب في العضوية
أن تنظم إلى التكتل بشرط أن يتوافر فيها شروط العضوية؛
- شرط عدم المنع: وهي تعني أن اتفاقية التجارة الإقليمية تسمح وبشكل تلقائي لأي
دولة عضو بالتكتل بتحرير تجارتها لتمتد مكاسب التكتل الإقليمي إلى الدول غير
الأعضاء؛

- التحرير الانتقائي والمكاسب المفتوحة: وهي التي تستطيع فيها الدول الأعضاء القيام
بتحرير تجارتها وفقا لمبدأ الدول الأكثر رعاية، بالنسبة لتلك القطاعات التي تتمتع فيها
بميزة نسبية بالنسبة لباقي دول العالم، ولذلك فهي لا تحتاج إلي اتفاقية تجارية تفضيلية
في مواجهة الدول غير الأعضاء بالنسبة لتلك القطاعات.

¹ علاوي محمد حسن، " الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، عدد
2009/07، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، ص. 109.

² J.Frank and Shang-Jin wei, "Open Regionalism in àWorld of Continental Trade Blocs",
IMF Working Paper, WP/98/10, Geneva, 1998, p. 08.

³ علاوي محمد حسن، مرجع سابق.

2. مميزات التكامل الاقتصادي الإقليمي الحديث

على الرغم من أن ظاهرة إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية قديمة، إلا أن التوجهات الحديثة لتلك التكتلات تختلف عنها اختلافا كبيرا، فقد اتسمت التكتلات القديمة بسيادة الدوافع التجارية، بالإضافة إلى أن درجات التكامل والتجانس التي تحققت في تلك التكتلات اتسمت بالتفاوت والتباين الشديد ولم يؤتي منها ثمارا ملموسة فيما عدا الإتحاد الأوروبي، أما بالنسبة للتكتلات الإقليمية الجديدة فقد تميزت بمايلي:¹

- أصبحت الترتيبات التكاملية أكثر تعقيدا وتشابكا سواء من حيث هيكلها أو نطاقها الجغرافي؛
- تعكس التكتلات الإقليمية الجديدة الأفكار الاقتصادية الليبرالية واقتصاد السوق، كما زاد الاعتماد المتبادل الاقتصاد العالمي بعد الحرب الباردة كنتيجة للانتشار السريع للتكنولوجيا وتحرير التجارة في أغلب الدول. فقد قامت العديد من الدول النامية منفردة بتحرير تجارتها الخارجية كعنصر من عناصر إصلاح سياسات الاقتصاد الكلي؛
- أصبحت التكتلات الإقليمية عملية متعددة الأوجه، ومتعددة القطاعات وتعطي نطاقا كبيرا من الأهداف الاقتصادية والسياسية التي يمكن وصفها بأنها إستراتيجية وليست تجارية فقط؛

¹Paul Krugman, "The Move Toward Free Trade Zones", in Policy implications of Trade and currency zones, Economic Review Federal BANK OF Kansas City, 1991, vol.76.N°6, p p.295-302.

وذلك نقلا عن: علاوي لحسن، المرجع السابق، ص. 110.

- تأخذ التكتلات الإقليمية الجديدة من إستراتيجية التوجه الخارجي منهاجا لها، وتعتمد النظرة الخارجية والبيئية للتكتل كمصدر للنمو، كما أنها تمثل لبعض الدول الخطوة الأولى لإمكانية الاستفادة من عمليات العولمة؛

- تمثل الإقليمية محاولات للاستفادة من مكاسب اقتصاديات الحجم، وتنوع المنتجات ومكاسب زيادة الكفاءة وتنسيق السياسة التي تبرها التكتلات الإقليمية الجديدة؛

- تركز الترتيبات التكاملية الجديدة على مجالات جديدة مثل الاستثمار في السوق العمل، وسياسات المنافسة، والتكامل النقدي والمالي، والتعاون العلمي والتكنولوجي والبيئي، هذا بالإضافة إلى

الأهداف السياسية؛

- تؤكد التكتلات الإقليمية الجديدة أيضا على أهمية الاستثمار الأجنبي بالنسبة للتكتلات الإقليمية كمحرك أساسي في اتجاه تحرير التجارة كهدف نهائي لإقامة التكتل الإقليمي، وعلى غير ما كانت التكتلات القديمة، فان الترتيبات الإقليمية الجديدة تعتبر من وسائل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق المنافسة العالمية في التجارة؛

- ظهور ترتيبات تكاملية مختلطة ذات التزامات تبادلية بين دول نامية ومتقدمة؛

- تتسم معظم الترتيبات الإقليمية الجديدة بسمة مشتركة تتمثل في كون الدول المعنية أعضاء في عدة تكتلات إقليمية في نفس الوقت، فالولايات المتحدة الأمريكية عضو في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA وعضو في تجمع آسيا للباسيفيك APEC ويرجع السبب في تعدد العضوية إلى الآتي:

- ضمان النفاذ إلى مختلف الأسواق الإقليمية، خاصة تلك التي تضع قيودا حمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء بها؛

- تنوع التجارة وروابط الاستثمار لتخفيض الاعتماد على الشركاء الرئيسيين في التكتل؛

- هناك تساير في بعض الجوانب بين الإقليمية والتعددية.

3. أسباب الاتجاه المتزايد نحو لإقليمية الحديثة :

ترجع الدوافع الكامنة وراء الاتجاه المتزايد إلى التكامل الإقليمي الحديث إلى سببين هامين هما:¹

1.3. أصبح التكامل الاقتصادي الإقليمي استراتيجية مفضلة: فقد أصبح التكامل الاقتصادي الإقليمي لب أي أجندة اقتصادية، وبات أمرا لا يمكن تجاهله في كل القرارات الاقتصادية في جميع دول العالم فالحقيقة تشير إلى أن أغلب دول العالم لها محاولات معينة للانضمام إلى أحد التكتلات الإقليمية في العالم.

2.3. أن الإقليمية الحديثة ذات طبيعة مختلفة: فعلى الرغم من أن التكتلات الاقتصادية الإقليمية ليست أمرا جديدا فان الاقتصاديين يشيرون إلى أن التكتلات الإقليمية الجديدة تختلف عن التكتلات في العهود السابقة من حيث درجات النجاح وكذلك الإعداد، فان كانت تعتبر استمرار للجهود السابقة في هذا الصدد، وهذا الاختلاف يظهر بشكل جلي وبارز في النواحي الاقتصادية والسياسية.

وعند الحديث عن تزايد الاتجاه نحو الإقليمية على صعيد كل من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء لا بد من التفرقة بين دوافع التكتل لكل من الدول الصناعية والنامية. فالدول الصناعية في هذا الإطار تسعى إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية

¹Lucian Cernat, "Assessing Regional Trade Arrangements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?", Policy issues International Trade and commodities, study series, N° 16, UNCTAD, New York, 2001, p. 01-03.

نقلا عن علاوي محمد لحسن، المرجع السابق، ص. 111. وذلك

الناجمة عن إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، حيث أن الهياكل الصناعية لهذه الدول عادة ما تتسم بالاستقرار لعقود طويلة حتى تمثل سمة رئيسية لهيكل الاقتصاد. وبالتالي فإن تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل وبرامج التكامل يكون له أثر إيجابي ملموس على الأداء الاقتصادي بوجه عام، ويكسبه المزيد من الديناميكية والفعالية، فإذا ما أدت هذه الكفاءة المرجوة من التكتل إلى زيادة الناتج والادخار المحتمل، فإن ذلك سيؤدي بالتبعية إلى زيادة النمو الاقتصادي ويجعل التكامل أمرا إيجابيا واختياريا مناسباً للمستقبل.

أما بالنسبة للدول النامية فهي عادة لا تحقق هذه المكاسب بنفس القدر من الفعلية والديناميكية الاقتصادية التي يفرزها التكامل، كما أن عوائد الكفاءة لم تكن أبداً تمثل هدف هذه الدول في عملية التكامل، فهياكلها الصناعية تعد صغيرة بالنسبة للاقتصاد ككل، أو حتى بالنسبة لمخططات التنمية بوجه عام، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة تعد أيضاً صغيرة نسبياً. وبالتالي يمكن القول أن أهداف الدول النامية من التكتل والتكامل ليست أهدافاً ديناميكية بقدر ما هي هيكلية، تشمل تنمية صناعات جديدة من خلال التنسيق للاستفادة من اقتصاديات الحجم أو النطاق نظراً لاتساع السوق وتنوع الإمكانيات وهي الاقتصاديات التي يحميها التكامل الاقتصادي بشكل واضح.

4. مقارنة الإقليمية التقليدية والإقليمية الجديدة:

بعد التعرض إلى أهم مميزات كل من الصيغة التقليدية و الحديثة للتكامل، سيتم محاولة المقارنة بينهما وذلك من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم (2): مقارنة بين الصيغة التقليدية للصيغة الحديثة للتكامل الإقليمي.

الخصائص	الصيغة التقليدية للتكامل	الصيغة الحديثة للتكامل
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولاً متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين
الخصائص الإقليمية	التجانس وتقارب المستويات الاقتصادية	التباين، أعضاء متقدمون يتولون القيادة
الخصائص الاجتماعية والثقافية	تأكيد التقارب لتحقيق الوحدة كهدف نهائي	السماح بالخصوصيات وتبادل التفاهم
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب	دعم الاستقرار السياسي
تحرير التجارة	اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة تجارة حرة ثم / أو اتحاد جمركي	مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها
عدم اشتراط المعاملة بالمثل	مجاز لصالح الدول الأقل تقدماً	غير مجاز مع تعويض الأقل تقدماً
نطاق التجارة	أساساً للمنتجات الصناعية، بهدف إحلال محل الواردات على المستوى الإقليمي	السلع والخدمات مع التركيز على تعزيز التصدير
رأس المال	تحريره تدريجياً مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي	يفرض منذ البداية حركة من الأعضاء الأكثر تقدماً إلى الأقل تقدماً
العمل	يؤجل لمرحلة وسيطة يستكمل عند الإتحاد	غير متاح لمواطني الدول الأعضاء الأقل تقدماً
تنسيق السياسات	تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات المتعددة الجنسيات
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل أن تفضي إلى وحدة سياسية	أساساً مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال
القائم بالدعوى والتوجيه	السلطات الرسمية للدول الأعضاء	قطاع الأعمال والشركات المتعددة الجنسيات

المراجع: محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي الإقليمي بين النظرية والتطبيق (مصر: معهد البحوث والدراسات

العربية، 2000)، ص 51-52.

تشير مقارنة الخصائص الواردة في الجدول السابق، إلى أننا أمام حالة تختلف بشكل جوهري عما جرى عليه العرف على اعتباره تكاملا إقليميا يستهدف الوصول إلى وحدة اقتصادية وربما سياسية تتطلب وجود تجانس اقتصادي واجتماعي بين أعضائها، بل وتشرط عادة البدء من وضع متقارب في المستويات الاقتصادية والنظم السياسية والنواحي الاجتماعية والثقافية.

بينما الصيغة البديلة للتكامل تطرح وجود دولة مركز أو قائد في إقليم معين لتكون من العوامل المحفزة للتكامل، ومن المبررات التي تساق للترويج للصيغة البديلة للتكامل هو قيام الدول المتقدمة بالعمل كسند لإصلاح السياسات بالنسبة للدول الأقل تقدما، وكمثال على ذلك تدخل الولايات المتحدة الأمريكية لحماية الاقتصاد المكسيكي من الانهيار أثناء مروره بأزمة الانخفاض الحاد في عملته سنة 1995 .

الفصل السابع

السياسة التجارية.

تمهيد

مما سبق نجد أن أساس التبادل الدولي هو التخصص وتقسيم العمل على المستوى العالمي، وأن هذا التخصص يؤدي إلى تحقيق منافع لكل الدول الداخلة في التبادل، غير أن ذلك مرهون باتساع السوق وعليه فإن اتساع نطاق التجارة الدولية شرط الأساسي لتدعيم التخصص وتقسيم العمل الدولي.

ومن الناحية العملية يلاحظ أن مختلف الدول تعمل على الحد من حرية التجارة الدولية وفرض العقبات أمام اتساع نطاق التبادل الدولي وخاصة تلك المتعلقة بالواردات رغم ما يحققه التبادل الحر بالنسبة لكل أطراف التبادل من مكاسب ومنافع.

ويمكن الإشارة هنا إلى أن التحاليل النظرية والاعتبارات الاقتصادية ليست المعايير الوحيدة التي تعتمد عليها الدول في تحديد معالمها في مجال التجارة الخارجية وإنما هناك معايير اجتماعية سياسية وثقافية وغيرها، وهذا ما يقودنا إلى القول بأن المواقف والآراء اتجاه المبادئ الحاكمة للتبادل الدولي تفسح المجال لتعدد السياسات الواجب اتباعها وهو أمر يدفعنا للحديث عن ماهية السياسات التجارية وعن أهدافها أنواعها وأساليبها.

أولا. مفهوم وأهداف السياسة التجارية:

تعتبر السياسات التجارية الدولية التي تعتمد عليها الدول اليوم متأصلة تأصلا فكريا من فترات تاريخية سابقة، بل وترجع إلى المذاهب الاقتصادية التي سادت عصور تاريخية خلت. وتعتمد التجارة الدولية على نتائج أفكار المدرسة التجارية التي كانت تهدف إلى تنشيط وزيادة التبادلات التجارية والتي ثمنت بإنشاء فكرة الجات سنة 1947، ثم قيام منظمة التجارة العالمية في جانفي 1995.

I. مفهوم السياسة التجارية:

السياسة التجارية هي انعكاس لموقف الدولة ونظرتها إلى التجارة الخارجية، وهي أداة لتحقيق مصالح الدولة الاقتصادية، السياسية والتجارية بذلك تكون عمل من أعمال السيادة، فلكل دولة أهداف وطنية تسعى إلى تحقيقها من خلال سياستها الاقتصادية المختلفة فقد تضع الدولة قيود على دخول وخروج السلع من أراضيها أو تضع قيود على الخدمات التجارية التي يقوم بها مواطنوها أو مؤسساتها في الخارج وتوصف تلك السياسة بأنها تقييدية أو حمائية. وفي الحقيقة ليس هناك دول تمارس تجارة دون قيود إطلاقا في الوقت الحالي وتتفاوت هذه القيود من دولة إلى أخرى.

ويمكن تعريف السياسة التجارية على أنها: "مجموعة من القواعد والادوات والاساليب والاجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية بقصد تحقيق بعض الأهداف، لتعظيم العائد، وكذا تحقيق تنمية اقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن خارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى

للمجتمع خلال فترة زمنية معينة"¹، كما ان السياسة التجارية ما هي إلا وسيلة من بين الوسائل الاخرى كالأجراءات النقدية والمالية لتحقيق أهداف الدولة.² وعموما يمكن التعريف السياسة التجارية على انها "اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية) وتعبّر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق بغية تحقيق أهداف معينة"³. وعليه فالسياسة التجارية تمثل أحد جوانب السياسة الاقتصادية والتي تتعلق بالتجارة الدولية.

II. أهداف السياسة التجارية

إن الهدف الأساسي الذي ترمي اليه السياسة التجارية عادة هو التنمية الاقتصاد الوطني الى أكثر حد ممكن وهذا يعني جعل التجارة الدولية أداة رفاهية ونمو بالنسبة للدولة، وعموما فالسياسة التجارية تعمل على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية.

1. الأهداف الاقتصادية:

1.1 تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي. حيث يعرف توازن ميزان المدفوعات بأنه: "الحالة التي تكون فيها المديونية مساوية للدائنية في المدفوعات المستقلة"⁴، فالتوازن في ميزان المدفوعات يربط بين طبيعة النمو

¹ عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي)، الجزء الثاني، ط 1 (القاهرة: مجموعة الدول العربية، 2003)، ص. 124.

² - أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي (القاهرة: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998)، ص. 197.

³ أحمد عبد الخالق. الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية (دون دار النشر، 1999)، ص. 129.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص. 127-130.

المستمر في ميزان المدفوعات وطبيعة الحركة المستمرة في مكوناته، ويأتي هذا التوازن على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

2.1. حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: وتعتبر هذه السياسة من بين الاجراءات التي تقوم بها السلطات لعرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق الوطنية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي، ومن بين هذه الاجراءات، فرض أجور ونفقات تحكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة في المنطقة الجمركية، التشديد في تطبيق اللوائح الصحية، المغالاة في تقدير قيمة الواردات، فرض رسوم على عملية التفتيش.

3.1. حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق: يقصد بسياسة الإغراق "بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الانتاج في الاسواق الخارجية، على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية"¹ وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، ويتفرع إلى ثلاثة أنواع:²

- الإغراق العارض والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة؛
- الإغراق قصير الأجل أو المؤقت والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله؛
- الإغراق الدائم، المرتبط بسياسة دائمة تستند وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية، وعلى هذا الأساس جاءت جولة لأوروغواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية بإجراءات وقوانين تكفل حق الحماية ضد الدول التي تمارس سياسة الإغراق.

¹ زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية - نظرة عامة على بعض القضايا، مرجع سابق، ص.203.

² زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، مرجع سابق، ص.105.

4.1. تشجيع الاستثمار من أجل التصدير: وذلك بانتهاج أساليب واستراتيجيات تتكفل بتهيئة الفضاء الاستثماري الخصب الذي يعمل على تطوير الإنتاج الوطني بهدف التصدير وتشجيع إقامة المناطق الحرة ذات المزايا والحوافز التفضيلية التي تشجع الاستثمار فيها وتبني مؤسساتية تعمل على دعم الاستثمار المحلي أو الاستثمار الأجنبي المباشر لتدعيم قدرة المنتج الوطني على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة العائد النقدي.

5.1. زيادة العمالة (مستوى التشغيل) في الاقتصاد القومي: يعتبر هذا الهدف من أهم أهداف السياسة الاقتصادية العامة وخاصة السياسة التجارية سواء الحماية منها أو سياسة الحرية، فسياسة الحماية تخلق أنواع جديدة من القناعات التي تستخدم مزيدا من العمالة أو زيادة مستوى التشغيل، في حين أن سياسة الحرية تعمل على تحقيقه من خلال تعظيم الصادرات في إطار التحول إلى إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير.¹

6.1. حماية الصناعات الناشئة: تعتمد هذه السياسة في الدول التي تتمتع بصناعات حديثة خاصة الدول النامية وهذا بغرض حمايتها من منافسة صناعات الدول الكبرى التي تتميز بالتقدم الفني الإنتاجي والسياسات الاحتكارية.

إلا أنه يجب التفريق بين هدف حماية الصناعة الناشئة وهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة، فالأول مقبول من بعض الاعتبارات الاقتصادية أما الثاني فلا يمكن الدفاع عنه لأنه غالبا ما يصدر عن الضغوط السياسية التي تمارسها جماعات الضغط ذات الوزن السياسي في المجتمع.²

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص. 128.

² شوقاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر 2001، ص. 21.

7.1. التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد القومي: إن إجراءات السياسة التجارية تعمل على تحصين الاقتصاد القومي من مختلف التقلبات التي تنشأ على المستوى الدولي والتي يتأثر بها طبعاً، نظراً للعلاقة التجارية بين مختلف البلدان.

8.1. إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.: فالسياسة التجارية من خلال أدواتها وإجراءاتها تعمل على تكيف الاقتصاد مع التحولات الاقتصادية العالمية للحصول على أكبر قدر من المكاسب والتقليل من المخاطر مثل ما اعتمد في الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية (الجات) (GATT) ومن سياسات تم تكيفها في إطار المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

2. الأهداف الاجتماعية:

تتمثل في:¹

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة؛
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.

3. الأهداف الاستراتيجية: تتمثل في:²

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبترول مثلاً.

ثانياً. أنواع السياسة التجارية

تختلف السياسات التجارية باختلاف الأنظمة الاقتصادية ومستوى تطورها والمحيط السياسي الاقتصادي الدولي وطبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية الشائعة في الفكر الاقتصادي وفي الواقع العملي هناك اتجاهين:

¹. أسامة محمد القولي ومجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية (دار الجامعة الجديدة للنشر، 1997)، ص. 168.

² نفس المرجع، ص. 132.

الاتجاه الأول: ينادي بالحرية ورفع كل القيود أمام التجارة الخارجية لان ذلك يؤدي إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الرفاهية الاقتصادية للعالم اجمع.

الاتجاه الثاني: ينادي بالحماية ويرى ضرورة استخدام الدولة لسلطتها العامة للتأثير بطريقة او باخرى على المبادلات الدولية وعلى حجمها او اعلى طريق تسوية المبادلات وبالتالي فالحماية لها مبرراتها السياسية والاقتصادية وعموما ليس هناك صورة مطلقة للحرية او الحماية في السياسة التجارية وعادة ما تمزج بين الحرية والحماية درجات متفاوتة.

I . سياسة حماية التجارة ومبرراتها:

لقد ظهرت سياسة الحماية مع ظهور الفكر التجاري خلال الفترة الممتدة من بداية القرن 16م إلى منتصف القرن 18م، وذلك من خلال تدخل الدولة في توجيه التجارة الدولية بما تتخذه من تدابير وإجراءات تمنع الواردات أو جزء منها، والعمل على إنعاش وتشجيع الصادرات باعتبار أن ذلك يحقق الهدف الأسمى للدولة القومية ألا وهو زيادة الثروة. هذه الأفكار أعيد طرحها من طرف الاقتصادي الألماني فريدريك ليست في كتابه: "النظام القومي للاقتصاد السياسي"، حيث أكد فيه أهمية الحماية التي ينبغي فرضها من أجل توفير الشروط الضرورية واللازمة لتطور الصناعة الألمانية.

1. تعريف سياسة حماية التجارة:

ويطلق عليها أيضا سياسة تقييد التجارة الدولية، وتعني: "الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على الطريقة التي تسير بها المبادلات الخارجية".¹

¹ أحمد عبد الخالق. مرجع سابق، ص. 137.

كما تعرف أيضا على أنها: "تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعتها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية". بمعنى أنها تقيد التجارة وتوجهها بغية زيادة رفاهية البلد.

2. مبررات سياسة الحماية التجارية:

ويعتمد المؤيدون لسياسة حماية التجارة الدولية على عدة حجج من أهمها:

- حماية الصناعات الناشئة؛
- تقليل الواردات وبالتالي تحسن ميزان المدفوعات؛
- يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة؛¹
- حماية الاسواق الوطنية من سياسة الاغراق التي تمارسها الدول الكبرى؛
- زيادة الانتاج المحلي وتوفير حد أدنى من الغذاء للسكان أو ما يسمى بالهدف الاستراتيجي؛
- تحديد ووضع تعريفية جمركية مثلى لدخول السلع والخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة والسوق في الدولة؛²
- زيادة الإيرادات العامة للدولة عن طريق التعويضات الجمركية المفروضة على السلع المستوردة؛
- ترقية الاستثمارات وزيادة جذب رؤوس الاموال الاجنبية وبالتالي توفير وتحقيق مستوى أعلى من العمالة؛
- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بفرض رسم

¹رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية (دارالمسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000)، ص ص. 93-108.

²رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص ص. 282-283.

جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم؛¹

- إن الملاحظ لهذه الحجج التي يعتمدها أنصار المذهب الحمائي يجدها تصب أغلبها في أهداف.

3. أدوات سياسة الحماية التجارية:

تعتمد الدولة التي المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات الآتية:

1.3 الأدوات السعرية: ويتجلى تأثيرها في أثمان الواردات والصادرات عن طريق رسوم جمركية (رسوم نوعية، رسوم قيمة، رسوم مركبة)، الإعانات، الإغراق (إغراق عارض، إغراق قصير الاجل، إغراق دائم) وتخفيض سعر الصرف.

أ. **رسوم جمركية:** فالرسوم الجمركية هي عبارة عن "ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولا (واردات) أو خروجها (صادرات)²، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة للدولة في وقت معين اسم التعريفات الجمركية"، وهناك أنواع متعددة من التعريفات الجمركية تنقسم إلى ما يلي:

● **الرسوم النوعية:** تحدد على أساس الوحدة من السلع بالعدد أو الوزن، وهو رسم ذو قيمة نقدية ثابتة على الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة مثال: (\$10) على كل طن سمنت مستورد او (\$400) على كل سيارة مستوردة، او (\$5) على كل طن من الحنطة المستوردة.

¹عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية (الإسكندرية: الدار الجامعية، 1996)، ص. 289.

² محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مرجع سابق، ص. 208.

● **الرسوم القيمية:** تحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة، وهي نسبة مئوية من قيمة الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة، مثل (5%) على السيارات و (25%) على الثلاجات و (150%) على السجائر المستوردة.

● **الرسوم المركبة:** وتتضمن كل من الرسم النوعي يضاف إليه الرسم القيمي، وهي خليط بين الاثنين، مثلاً (\$400) على كل سيارة مستوردة إضافة إلى (5%) من قيمة كل سيارة مستوردة عن كل سنة خارج الموديل. ومن الملاحظ ان (USA) تستخدم خليطاً متناسقاً من الرسوم القيمية والنوعية في حين تستخدم اغلب الدول الأوروبية الرسوم القيمية بشكل أساسي، هناك انواع من الرسوم المركبة من حيث آثارها على تحديد الاستيراد والانتاج والاستهلاك تتمثل في الرسوم المانعة والرسوم غير المانعة

- **التعرفة المانعة:** وهي التعريف التي تؤدي إلى مساواة سعر السلعة المستوردة مع سعر السلعة الوطنية أو تزيد عليها، وهو شكل متطرف يراد منه منع استيراد هذه السلعة والتعويض عنها بالمنتج المحلي

- **التعرفة غير المانعة:** وهو النوع الشائع الاستخدام حيث تؤدي التعريف بعد فرضها إلى تقليل الاستيراد إلا إنها لا تمنعه، فبقى هنالك كمية من الطلب يتم تأمينها من الأسواق الخارجية، كما في الرسم البياني أدناه.

ب. نظام الإعانات: أما بالنسبة لإعانات التصدير فالغرض منها تدعيم القدرة التنافسية للإنتاج الوطني في الأسواق الدولية عن طريق منح إعانات للمنتجين الوطنيين هذه الإعانات قد تكون في شكل مباشرة ممثلة في دفع مبلغ معين من النقود يحدد على أساس نوعين أو قيمتين أو تكون في شكل غير مباشر ممثلة في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي كالإعفاءات أو التخفيضات الضريبية، التسهيلات الائتمانية، إتاحة بعض الخدمات بنفقات رمزية... إلخ.

ج. نظام الإغراق: الإغراق والذي سبق تعريفه ضمن أهداف السياسة التجارية فهو يتفرع إلى ثلاثة فروع.

الإغراق العارض: والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة؛

الإغراق قصير الاجل والمؤقت: والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله؛

الإغراق الدائم: المرتبط بسياسة دائمة تستند إلا وجود احتكار في السوق

الوطنية يتمتع بالحماية يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج¹.

د. سعر الصرف: سعر الصرف الذي يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا

لقيمة العملة الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الاجنبية سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا في الوحدة إلى الذهب أو لم يتخذ. ومن أبرز الاثار الاقتصادية لتخفيض سعر الصرف ما يعلق بقيمة كل من الصادرات والواردات بما يترتب عليه من انخفاض ثمن الصادرات المحلية وارتفاع قيمة الواردات الاجنبية².

2.3 الادوات الكمية: تستعمل هذه الادوات نظام الحصص، نظام الحظر "المنع" (نظام

حظر كلي، نظام حظر جزئي) ونظام تراخيص الاستيراد

أ. نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص فرض قيود على الاستيراد ونادرا على

التصدير خلال فترة زمنية محددة بحيث تضع الدولة الحد الاقصى للكميات والقيم المسموح باستيرادها أو تصديرها.

ولنظام الحصص آثار اقتصادية إذ يؤدي إلى إيجاد تفاوت بين الثمن في الخارج وفي

الداخل مما يخلق فرصة للحصول على ربح إضافي أما من يحصل على هذا الربح فالأمر يتوقع في الواقع على كيفية تنظيم نظام الحصص وعلى هيكل سوق السلعة الخاضعة لهذا النظام.

¹ محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي (دون دار نشر، 2000)، ص. 119.

² زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، المرجع السابق، ص. 303.

ب. نظام الحظر "المنع": نظام الحظر او المنع يعرف الحظر على أنه "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية¹، ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، ويأخذ أحد الشكلين التاليين:

- حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي؛
- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.

ج. نظام تراخيص الاستيراد: يتبع هذا نظام الحصص نظام تراخيص الاستيراد، ويتبلور في عدم السماح باسترداد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الادارية المختصة لذلك والتي تمنح هذه التراخيص في حدود الحصص المقررة بلا قيد ولا شرط وقد تصدر تراخيص الاستيراد وفق لأسس معينة كتحديد حصة التاجر على أساس المستورد من السلعة في فترة زمنية سابقة، وقد تعتمد الدولة إلى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما يمنح اشتراك الدولة في الارباح الناتجة عن الاستيراد.

3.3 الادوات التنظيمية " التجارية":

تشمل كلا من المعاهدات، الاتفاقات التجارية والاتفاقات الدفع.

أ. المعاهدات التجارية: المعاهدات التجارية فتعقدتها الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية من اتفاق يعرض تنظيم العلاقات التجارية ويمكن أن تشمل المعاهدة أطور ذات طابع سياسي أو إداري؛

ب. الاتفاقات التجارية: وهو تعاقد يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين الدولتين، وتتضمن الإشارة إلى الاجراءات بنوع من التفصيل كتحديد الكميات أو القيم أو بيان المنحنيات التي تدخل في نطاق المبادلات بين هاتين الدولتين؛

¹. رعد حسن الصرن. مرجع سابق، ص.289.

ج. اتفاقات الدفع: فهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفق الاسس والاحكام التي يوافق عليها الطرفان حيث تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيود في حساب مقايضة المدفوعات ومتحصلات كل منهما على الاخرى وكذلك يحدد العملة التي التي يتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجرى التسوية وفقا له¹.

وفي الأخير يمكن الإشارة إلى انه رغم الانتقادات الموجهة للسياسة التجارية الحمائية ورغم تأكيد المنظمات المالية والتجارية الدولية على أهمية تحرير المبادلات الدولية فإن الدول الرأسمالية المتقدمة لازالت وستبقي تلجأ إلى السياسات الحمائية عندما تصبح اقتصادياتها مهددة بالمنافسة الأجنبية

II . سياسة حرية التجارة ومبرراتها:

وتسمى أيضا سياسة التجارة التحريرية أو الحرية التجارية، وقد ظهرت هذه السياسة في عصر المدرسة الفيزيوقراطية وانتعشت مع أفكار آدم سميث وريكاردو والتي كانت تنادي بالحرية الاقتصادية عموما وإبعاد الحكومة عن التدخل في النشاط الاقتصادي²، والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى³.

1. تعريف سياسة حرية التجارة:

تعرف على أنها: "السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى". ومن هنا نستنتج أن

¹ زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية، مرجع سابق، ص.309.

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص.133.

³ رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص. 286.

سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

2. مبررات سياسة حرية التجارة:

إن سياسة حرية التجارة الدولية تعبر عن مجموعة الإجراءات والقوانين التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة الكمية وغير الكمية، التعريفية وغير التعريفية، ويعتمد المؤيدون لسياسة حرية التجارة الدولية على حجج منها:¹

- إن حرية التجارة الدولية تسمح لكل دولة بأن تخفض في إنتاج السلع التي ترى فيها ميزة نسبية بسبب ظروفها الطبيعية ونتيجة وفرة عوامل الإنتاج المناسبة لإنتاج هذه السلعة، بل إنتاج تلك السلع التي تتوفر فيها ميزة تنافسية تقوم على الجودة والسعر وانخفاض التكلفة وبالتالي يتم الحصول على مزايا التخصص الدولي الذي يضمن لكل دولة الحصول على مكسب من التجارة الدولية عند تبادل السلع، لم يكن ليتحقق لو أنتجت كل دولة نفس السلعتين معاً، تبادل ويتوقف حجم هذه الفوائد على مدى اتساع السوق الدولية.؛
- لا تستطيع الدول التمتع بمزايا الإنتاج إلا في ظل قيام تبادل دولي يمكن الدول التي تتمتع بميزة نسبية ميزة تنافسية في إنتاج سلعة ما، أن تتوسع في إنتاج تلك السلعة بما يفوق احتياجاتها المحلية وتقوم بمبادلة ذلك الفائض مع أخرى تحصل منها على احتياجاتها من السلع التي تعاني من إنتاجها من قصور نسبي؛
- تطبيق الحجم الأمثل للمشروع نتيجة لاتساع السوق، وتمكن المشروعات التي تتطلب حجماً كبيراً من الوصول إلى الوضع الأمثل.

¹عبد النعيم محمد مبارك و محمد يونس، مرجع سابق، ص ص. 247-249.

- منع الاحتكارات أي تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية؛
- إن تبني سياسة حرية التجارة الدولية يؤدي إلى انتعاش التجارة الدولية، نتيجة إتساع السوق أمام الصادرات والمنتجات التي تتمتع فيها كل دولة بميزة نسبية وميزة تنافسية؛
- تشجيع التنافس الدولي، بما يحمله من تخفيض أقصى قدر من الإنتاج وبأقل تكلفة ممكنة، حيث تدفع المنتجين إلى تخفيض التكلفة من أجل تخفيض أسعار منتجاتهم، وتعظيم الأرباح ومن ثم المزيد من الإنتاج وهكذا؛
- يؤدي انتهاج سياسة حرية التجارة الدولية إلى زيادة الدخل القومي لأطراف التبادل التجاري الدولي ويعود بالرفاهية على الاقتصاد الدولي بأكمله؛
- يؤدي إتباع سياسة حرية التجارة الدولية إلى تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية وزيادة مستوى التشغيل والتوظيف في الاقتصاد القومي لكل دولة؛
- تخفيض معدلات البطالة بدرجة أفضل من سياسة الحماية لأنها تساعد على الاستفادة من عناصر الإنتاج المتوفرة في الدول المختلفة؛
- إن سياسة الحرية التجارية، تؤدي إلى تعظيم الصادرات في إطار إتباع إستراتيجية الإشباع من أجل التصدير، ومن ثم تحقيق هدف التوازن الخارجي.

3. أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية:

لأن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق

والحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساساً في:

1.3. التكامل الاقتصادي: يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً متعددة كما رأينا ذلك

في الفصل السادس.

2.3. التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية: الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة

العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.¹

3.3. تحديد التعامل في الصرف الأجنبي: أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة

الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

¹رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص. 288.

خاتمة

مما سبق يمكن القول أن العالم يشهد اليوم في إطار تكوين نظام عالمي تجاري جديد العديد من التقلبات، التي ترجع أساسا إلى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع دول العالم نظرا لتوسع التعاملات التجارية بينها وتضاعفها مما أدى إلى نشوء تكتلات اقتصادية دولية تسعى إلى رفع الحواجز الجمركية والقيود أمام التبادل الدولي استنادا إلى مبدأ التخصص الدولي وتقسيم العمل، فتم وضع قوانين تجارية لضمان السير الحسن لهذه المبادلات التجارية، وبمرور الزمن تعاظمت أهمية هذه العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب ارتفاع نسبة مايشكله قطاع التجارة الخارجية ضمن الناتج القومي الإجمالي للدول، واقتصادياتها خاصة، فجاء هذا القطاع محتلا الدور الحيوي والمؤثر في النشاط الاقتصادي، كونه يعتبر أهم صور العلاقات الاقتصادية التي بمقتضاها يتم تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات إضافة إلى عناصر الإنتاج المختلفة بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

حيث تعتبر التجارة الدولية أحد أهم مجالات التفاعل بين الاقتصاد المحلي واقتصاديات العالم الخارجي، لما تتضمنه من تدفق للسلع والخدمات من وإلى الدولة وما تخلقه من روابط على مستوى الاقتصاد الكلي.

وتلعب التجارة الدولية دورا مهما في دعم الاقتصاديات الوطنية في الدول النامية والدول المتقدمة من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل المستوردات الرأسمالية و الوسيطة الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية. وقد تبين من خلال ما سبق أن التجارة الدولية قد مرت بالعديد من المحطات متأثرة بمستجدات العلاقات الاقتصادية الدولية من الفترة الماركنتيلية وصولا إلى النظريات الحديثة في تفسير قيام التجارة الدولية. وتعتمد الدول في تطبيق سياساتها في مجال توطيد علاقاتها الاقتصادية الدولية خاصة في مجال التجارة الخارجية على السياسات التجارية، والتي تتراوح دوما بين أوضاع تتميز بدرجة أكبر من الحرية وأخرى بدرجة أكبر من الحماية، حسب طبيعة توجه الدول الاقتصادي.

المراجع

I. المراجع باللغة العربية:

1. اتفاقية تاسيس المنظمة العالمية للتجارة ، الوثائق الختامية لجولة الأورجواي.
2. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة : دار النهضة العربية، 1977.
3. أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، القاهرة: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998.
4. أحمد عبد الخالق. الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية. دون دار النشر، 1999.
5. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات (الأردن، عمان: دار الفكر، 2011)، ص. 17.
6. أسامة محمد القولي ومجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1997.
7. اسكندر مصطفى النجار، مقدمة للعلاقات الاقتصادية الدولية، الكويت: وكالة المطبوعات، 1973.
8. إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي: العولمة والتكتلات الإقليمية البديلة.
9. بن موسى كمال، من الجات الى المنظمة العالمية للتجارة دراسة تحليلية للنظام التجاري الدولي ومستقبله، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، أفريل 1996.
10. تقرير وفد الجمهورية العربية السورية إلى اجتماع الخبراء العرب لدراسة انعكاسات اتفاقية الجات على الاقتصادات العربية المنعقد في القاهرة خلال الفترة 08 تموز 1994.
11. حازم الببلاوي، نظرية التجارة الدولية، مصر: منشأة المعارف، 1999.
12. حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، عمان: دار المسيرة للنشر و التوزيع، 2002.
13. حشاد نبيل، الجات ومنظمة التجارة العالمية: أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، ط 2 ، مصر: دار إيجي مصر للطباعة والنشر، 1999.
14. رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000.
15. رضوان محمد، " نبذة تاريخية من الجات إلى منظمة التجارة العالمية"، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك 2001.

16. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الأول، دمشق: دار الرضا للنشر، 2000.
17. رعد خالد، دراسات وبحوث في العلاقات الاقتصادية الدولية، دمشق: منشورات جامعة دمشق، 2000.
18. رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، الجزائر: منشورات الحياة، 2003.
19. زايد بلقاسم، اقتصاديات التجارة الخارجية، الجزائر: دار الأديب، 2006.
20. زايري بلقاسم، "تحليل إمكانيات التكامل العربي في ضوء نظريات التكامل الاقتصادي"، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة الشارقة، المجلد السادس، العدد الأول، 2009.
21. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي: العلاقات الاقتصادية و النقدية الدولية، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2004.
22. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية - نظرة عامة على بعض القضايا، مصر: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1998.
23. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الجزء الأول، ط2، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1993.
24. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، ط2، ج2، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 1994.
25. سعيد النجار، "اتفاقية الجات وآثارها على البلاد العربية"، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، صندوق النقد العربي، الكويت، 1995.
26. شوقاوي عائشة، تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر 2001.
27. صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 1995.
28. طالب محمد عوض، التجارة الدولية: نظريات وسياسات، عمان: معهد الدراسات المعرفية، 1995.
29. عبد الرحمان يسري، الاقتصاد الدولي، الاسكندرية: دار الجامعات المصرية.
30. عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية - حالة الجزائر - أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2003.
31. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2001، ص.56.
32. عبد العظيم حمدي، اقتصاديات التجارة الدولية، مصر: مكتبة زهراء الشرق 1996.
33. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة: الواقع والمستقبل في الأفق الثالث، ط1، القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2002.

34. عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كلي)، الجزء الثاني، ط1، القاهرة: مجموعة الدول العربية، 2003.
35. عبد المنعم المراكبي، التجارة الدولية وسيادة الدولة، القاهرة: دار النهضة العربية، 2005.
36. عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 1996.
37. عدنان شوكت شومان، اتفاقية الغات الدولية الراجون دوّمًا والخاصون دوّمًا، دمشق: دار المستقبل، 1996.
38. علاوي محمد لحسن، " الإقليمية الجديدة: المنهج المعاصر للتكامل الاقتصادي الإقليمي"، مجلة الباحث، عدد 2009/07، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.
39. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2007.
40. عمر صقر، التكامل الاقتصادي والدولي، مصر: مكتبة عين شمس، 1996.
41. عمرو هشام محمد، مدخل في مدارس الفكر الاقتصادي، نظرة تحليلية للتطورات الاقتصادية المعاصرة من منظور الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي، دمشق: دار طلاس للدراسات والنشر، 2009.
42. فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية.
43. فؤاد أبوسيتيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2004.
44. قريز مسعود، التجارة الخارجية بين التقييد والتحرير، حالة الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
45. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي: نظريات التجارة الخارجية، النظام الاقتصادي الجديد للتجارة العالمية، مصر: الدار الجامعية، 2007.
46. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، الاسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفتية، 2001.
47. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1995.
48. محمد عبد العزيز عجيبة، الاقتصاد الدولي، دون دار نشر، 2000.
49. محمد علي إبراهيم، الجات: الآثار الاقتصادية واتفاقية الجات، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2003/2002.
50. محمد محمود الإمام، التكامل الاقتصادي بين النظرية والتطبيق، مصر: معهد البحوث والدراسات العربية، 2000.

51. محمد ناجي حسن خليفة، اتفاقية منظمة التجارة العالمية وأثرها على الدول النامية، الملتقى العلمي الدولي الأول، كلية الاقتصاد، الجزائر 31 ماي جوان 2003.
52. محمد علي الجسام، القواعد الأساسية (الاقتصاد الدولي)، الكتاب الأول، بغداد: الجامعة المستنصرية، 1976.
53. محمود يونس، سياسة التجارة الخارجية، اقتصاديات دولية، 2000.
54. محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، بيروت: الدار الجامعة، بيروت، 1986.
55. منهل شوسر، أحمد الربيعي، تحليل دور الصادرات في النمو الاقتصادي في الأردن، طريقة جوهانس للتكامل المشترك، سلسلة العلوم الإنسانية الاجتماعية، جامعة اليرموك، الأردن، 2000.
56. موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع، 2001.
57. ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية، بنها: جامعة الرقازيق، كلية التجارة، 2010.
58. نتائج جولة الأورغواي وآثارها على اقتصاديات الدول العربية، دراسة صادرة عن صندوق النقد العربي، أبوظبي، 1995.
59. نزيه عبد المقصود مبروك، التكامل الاقتصادي العربي وتحديات العولمة مع رؤية إسلامية، ط1، الإسكندرية: دار الفكر العربي، 2007.
60. هلال محسن أحمد ورضوان محمد، " قواعد الانضمام والتفاوض في المنظمة العالمية للتجارة "، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، نيويورك 2001.

II. المراجع باللغة الأجنبية:

1. Andrew. Harrison et Ertugrul Dalkiran, EnaElsy, **Business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe**, traduit par : Siméon Fongang, Bruxelles : édde boeck Université, 2004.
2. BelaBalassa, **The Theory Of Economic Integration**, Homewood, Richard D, Irwin, Inc, USA, 1961.
3. Dix avantages du système commercial de l' OMC , Publication de l' OMC, Genève , Suisse, Juillet 2000.
4. Dix malentendus fréquents au sujet de l' OMC , publication de l' OMC, Genève , Suisse, Juillet 2000.
5. Dupuy Pierre Marie ,**La Réorganisation Mondiale des échanges** , Colloque De Nice , Editions A. Pedone, Paris 1996.
6. François Gauthier, **Relation économique internationale** , 2^{ème}ed, canada : les presses de l' Université Laval, 1992.
7. G. Haberler, **the theory of international trade with its application to commercial policy**, London 1936.

8. J.Frank and Shang-Jin wei,"Open Regionalism in àWorld of Continental Trade Blocs",IMF Working Paper,WP/98/10,Geneva, 1998.
9. Jan Tinbergen, **International Economic Integration**, New York: Elsevier, 1965.
10. Jean François.Mittaine et François.Pequerul, **Les Unions économiques régionales**, Paris : Armand Colin, 1999.
11. John Stuart mill, **principle of political economy**, London, 1848.
12. Lucian Cernat, "**Assessing Regional Trade Arrangements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?**", Policy issues International Trade and
13. commodities, study series,N° 16, UNCTAD, New York, 2001.
14. Michel Rainelli, **le commerce international**, la Découverte, 7^{ème} édition, Paris: 2000.
15. OMC, **Un Commerce Ouvert Sur L'avenue**, OMC 2^{ème}Edition ,Secrétariat de L'OMC ,Genève1998.
16. Paul Krugman,"**The Move Toward Free Trade Zones**", in Policy implications of Trade and currency zones, Economic Review Federal BANK OF Kansas City, 1991, vol.76.N°6.
17. Philippe D'arvisenet ,**Jean-Pierre Petit**, collection institut technique **de banque**, édition dunod , 2002
18. Ricardo, **David**, **The Principles of Political Economy and Taxation London** , 1817.
19. Smith , A, **An Inquiry into The Nature and Causes of the wealth of Nations**, London,1776.
20. Viner.J, **Studiers in the theory of international trade**, London, 1927.
21. World Trade Organization (WTO),**Trading into the Future**, 1996.

III. مواقع الانترنت:

1. زين الدين بروش، المدارس الاقتصادية، على الموقع:
<http://cte.univ-setif.dz/coursenligne/cours.berrouche/Contenu%201.html>
2. خضر حسان، نظريات التجارة الخارجية وسياساتها، على الموقع:
www.arab-api.org/course18/c18_1.htm
3. فلاح خلف الربيعي،"التكامل الاقتصادي بين الشروط التقليدية والشروط الحديثة"، الحوار المتمدن،العدد2666 على الموقع :
<http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=173879>
4. Members and Observers, dispoñnible zur le site:
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
5. C.Carmen, RegionalEconomicIntegration , sur le site : www.du.edu-ccacho/curent.html.
6. <http://www.arab-ency.com/index.php?Module=pnencyclopedia&func=display-termes cid=14968>